



BIZNIS & FINANSIJE

KORONA EKONOMIJA

**SVA JAJA
U ISTOJ
KORPI**





Да ли је ваш пословни сајт
гранитна тврђава или кула од песка?

Зависи од тога колико је отпоран на таласе хакерских напада.

Закључајте* домен

и учините свој сајт безбедним!

www.rnids.rs/zakljucavanje



РНИДС
Регистар националног
интернет домена Србије



*За више информација о **закључавању домена** распитајте се код свог **овлашћеног регистра**.



Poštovani čitaoci našeg magazina,

Zbog vanredne situacije koja vam je svima poznata, doneli smo odluku da aprilski broj magazina „Biznis i finansije“ objavimo u elektronskoj formi.

Procenili smo da je ovo najbolje rešenje u trenutku kada svi u Srbiji radimo u potpuno drugačijim okolnostima, od kuće ili u vanrednom režimu na radnom mestu. Takođe, u uslovima kada su ograničeni kapaciteti i drugačiji prioriteti u dostavi pošiljaka, ne možemo da garantujemo isporuku časopisa onim čitaocima koji su pretplaćeni na štampanu verziju naših izdanja.

Aprilski broj magazina „Biznis i Finansije“ je zato objavljen na našem sajtu, uz mogućnost da ga svi besplatno preuzmu. To je naš način da pokažemo solidarnost za koju verujemo da je u ovo vreme najvažnija.

Zahvaljujemo se velikom broju naših čitalaca koji nam preko našeg sajta www.bif.rs i fejsbuk profila <https://sr-rs.facebook.com/biznisifinansije> daju ogromnu podršku i korisne komentare i predloge.

Zato smo se trudili da i u ovom, po mnogo čemu vanrednom izdanju, tekstovi po svom kvalitetu i drugačijem pristupu temama opravdaju vaša očekivanja.

Uvereni smo da ćemo svi zajedno prebroditi krizu i da ćemo nastaviti da se družimo.

Budite zdravi i čuvajte se!

Redakcija magazina Biznis i finansije



BIZNIS & FINANSIJE



6 NAFTNI RAT

U sjeni pandemije korona virusa bjesni globalni naftni rat između najvećih svjetskih proizvođača nafte, Saudijske Arabije i Rusije, ali su njegova primarna meta američki proizvođači nafte koji koriste tehnologiju frackinga.



13 PROIZVODNJA U VREME KORONE

Pandemija koju niko nije očekivao, nenadano je pogurala i ekspanziju pojedinih delatnosti u vreme kada je „zaražena“ većina svetske privrede. Na listi dobitnika aktuelne krize, naravno, predvode proizvođači opreme za borbu protiv korone.

PERISKOP

10 DA LI JE ZDRAVSTVENI SISTEM SAD SUROVIJI OD KORONAVIRUSA

Rak rana obećane zemlje

INTERVJU

27 ANA VUČKOVIĆ DENČIĆ, KNJIŽEVNICA I NOVINARKA

Život je onakav kakvim ga napravite

BIZNIS

16 POSAO OTPORAN NA PANDEMIJU

U đubretu je spas

19 RIZICI OD ZLOUPOTREBE DIGITALNE POLJOPRIVREDE

Orvelova korporativna farma

SKENER

32 PLATFORMSKE ZADRUGE PROTIV UBERIZACIJE RADA

Kako sprečiti masovno čerupanje radnika?

FINANSIJE

21 BERZE I PANDEMIJA

Panika u doba korone

23 OSIGURANJE U DOBA KORONE

Juče moćni, danas bespomoćni

25 NOVI ZAKON O IGRAMA NA SREĆU

Sreću treba deliti...sa Poreskom upravom

NOVE TEHNOLOGIJE

34 KAKO TEHNOLOŠKE KOMPA NIJE PODNOSE KORONU

Više trnja, nego ruža

FINANSIJE



30 ŠTA ŽITELJI SELA KUPUJU OD HRANE

Nekada su se u seoskim trgovinama kupovali začini, šećer, ulje, cigarete, kafa i piće, a sada se često kupuju i brašno, proizvodi životinjskog porekla, povrće, voće, konditorski proizvodi...



36 DEMOKRATIJA: KAKO GLASAJU LJUDI, A KAKO ŽIVOTINJE

Nije poznato ko je bio „nulti“ kupac koji je u panici od korone nasrnuo na toalet papir i zarazio celu planetu da se tako ponaša. Ali ako je za utehu, čovek nije jedinstveno biće u prirodi po sklonosti da imitira druge.

KOKTEL

38 PARADOKSI NJU ORLEANSA

Grad u kome se živi kao da sutra ne postoji

40 ŽIVOT I OPORAVAK POSLE BANKROTA

Blato u zlatu i zlato u blatu

42 KULTURA ULAGANJA

Kada novac ne može da pobegne od kulture?

KOMUNIKACIJE

44 MANIFEST „POTROŠAČKIH TERORISTA“ ZA RUŠENJE KAPITALIZMA

Kupujte sad, bunite se posle!

VREMEPLOV

46 VELIKI STRAH OD KNJIGA

Znanje zaraženo neznanjem

IMPRESSUM

Izdaje: Novinsko izdavačko preduzeće BIF Press d.o.o. 11 000 Beograd, Čika Ljubina 6/II Telefoni: (011) 262 28 15; tel/fax: 218 70 96, **Direktor:** Biljana Romić Punoš; **Glavni i odgovorni urednik:** Zorica Žarković, **Uređivački kolegijum:** Zorica Žarković, Marija Dukić, **Urednik fotografije:** Marija Dukić, **Fotografije:** Pixabay, **Stalni saradnici:** Nenad Gujaničić, Vladimir Adonov, Milutin Mitrović (Italija), Marko Miladinović, Daniela Ilić, Dražen Simić, Mirko Miloradović, Milica Rilak, Marica Vuković, Srđan Bešir (Kanada), Milan Kokorić, Aleksandra Galić, Katica Đurović, Nataša Šutuljić, Jelena Bujdić Krečković; **Marketing:** Zoran Mijatović; **Prepress:** triD; **Štampa:** "Rotografika", Subotica; **Godišnja pretplata:** 8.000 dinara; **cena za inostranstvo:** 150 EUR. U cenu pretplate uračunati su svi specijalni dodaci koje "Biznis i finansije" objavljuje u toku godine; **Žiro račun:** 170-300950534-65 Unicredit banka Srbija a.d, Beograd, Rajićeva 27-29; **e-mail:** office@bif.rs; marketing@bif.rs; pretplata@bif.rs; www.bif.rs

NAFTNI RAT

Tango za troje

U sjeni pandemije korona virusa odvijao se globalni naftni rat između najvećih svjetskih proizvođača nafte, Saudijske Arabije i Rusije, ali su njegova primarna meta bili američki proizvođači nafte koji koriste tehnologiju frackinga. Na kraju, Rusija i Saudijska Arabija našle su kompromisno rješenje i ratne sjekire su, barem privremeno, zakopane. Paradoksalno, u ovom trouglu, najmanje uticaja imaju američki naftaši, iako su oni jedini kojima je u pitanju goli opstanak.

Piše: Dražen Simić



Izbijanje epidemije korona virusa u Kini početkom januara i radikalne mjere kineske vlade da se spriječi dalje širenje uključivale su i masovno zatvaranje fabrika. Jedna od posljedica je i smanjenje potražnje za naftom, što je za najveće proizvođače nafte jako loša vijest. Generalno, nafta je glavni izvor budžetskih prihoda u većini zemalja najvećih proizvođača nafte i svaki pad cijena „crnog zlata“ na svjetskom tržištu direktno utiče i na unutrašnju socijalnu i političku stabilnost ovih država.

Stoga ključni interes zemalja okupljenih u Organizaciji zemalja izvoznica nafte (OPEC) nije maksimalna cijena, već stabilnost cijena. Kako je epidemija korona virusa postala globalni problem, posebno u Evropi i SAD, potražnja za naftom dodatno je pala, kreirajući drastičan poremećaj na svjetskom tržištu, gdje je iznenada ponuda daleko nadmašivala potražnju i automatski vodila do pada cijene.

Pokušaj članica OPEC-a, predvođenih Saudijskom Arabijom da,



zajedno sa Rusijom, na sastanku sazvanom 5. marta, postignu dogovor o smanjenju proizvodnje, kako bi se uspostavio balans ponude i potražnje i stabilizovala cijena nafte, neslavno je propao.

Kako to obično biva, đavo leži u detaljima, a svaki pokušaj koji uključuje grupu zemalja da dobrovoljno smanje svoje budžetske prihode odvija se po principu „pošteno, pa ko koga prevari“. Svako želi da se pad cijena zaustavi, ali istovremeno niko ne vjeruje ostalima da će i oni

značajno smanjiti proizvodnju. Ovog puta Rusija je bila ta koja je odbila predložene kvote za smanjenje proizvodnje nafte, smatrajući ih neprihvatljivim, što je označilo početak naftnog rata između Saudijske Arabije i Rusije.

Neka komšiji crkne krava

U pokušaju da Rusiju „nauči pameti“, Saudijska Arabija krenula je sa neograničenim pumpanjem nafte s ciljem da preplavi ionako prezasiće-

no tržište. Očekivano, vrlo brzo cijena nafte strmoglavila se sa četrdesetak dolara za barel na dvadesetak dolara, dovodeći do situacije koju je OPEC pokušavao izbjeći.

U ovom slučaju Saudijska Arabija odlučila se za logiku „samo da komšiji crkne krava“, računajući da će kratkoročni masivni gubitak pretvoriti u dugoročnu zaradu. Ultimativni cilj bio je da se Rusija potisne sa međunarodnog naftnog tržišta i da njene kupce preuzme Saudijska Arabija, a za postizanje tog cilja izabrane su neviđeno niske cijene nafte i dodatni popusti za tradicionalne kupce ruske nafte.

Saudijske prijetnje da će globalne cijene nafte ostati na dvadesetak dolara ili čak i niže godinama, ruska strana prokomentarisala je „moguće, i što se nas tiče mi možemo izdržati desetak godina sa cijenom od dvadesetak dolara za barel“.

Naravno, u ovom slučaju obje strane su blefirale, ali lakonski ruski odgovor bio je i svojevrsno upozorenje saudijskoj strani.

Ruski budžet značajnim dijelom zavisi od naftnih prihoda, ali to nije jedini izvor prihoda. Drastičan pad prihoda od nafte svakako bi pogodio ruski budžet i ekonomiju ali ne bi automatski značio ekonomski krah, jer ruska ekonomija nije samo nafta i gas. Osim toga, u periodima kada je cijena nafte bila puno viša, Rusija je dio tih prihoda ostavljala u poseban fond „za crne dane“ i tu se nakupilo oko 400 milijardi dolara.

S druge strane, Saudijska Arabija u cijelosti zavisi od naftnih prihoda, što znači da bi drastičan pad automatski doveo u pitanje i socijalnu i političku stabilnost, što je poslednja stvar koju vladajuća elita želi.

Stvarna meta američki naftaši

Iako je na površini ovo izgledalo kao rusko-saudijski obračun za kontrolu nad globalnim naftnim tržištem, stvarna meta su američki proizvođači nafte, prvenstveno

oni koji koriste tehnologiju frakinga. Ovaj način izvlačenja nafte posljednjih desetak godina značajno je povećao ukupnu američku proizvodnju nafte i automatski smanjio zavisnost SAD od uvozne nafte. Drugim riječima, direktna posljedica je bila manja potražnja i za saudijskom naftom.

Ali ovaj američki naftni bum imao je ozbiljnu slabost – ovakav način vađenja nafte izuzetno je skup i postaje rentabilan tek kad su cijene barela nafte minimalno na nivou od pedesetak dolara za barel. Dodatan problem je što su se fraking kompanije debelo zadužile kod banaka da bi mogle početi sa vađenjem nafte i dugoročniji pad cijena nafte automatski bi značio i njihov bankrot.

Iz saudijske perspektive, ovo je i više nego privlačna opcija, pogotovu ako bi jednim udarcem riješili se dvije muhe: potisnuli Ruse i eliminisali novu generaciju američkih naftaša. Iz ruskog ugla, šansa da se zada ozbiljan poslovni udarac opstanku naftnih fraking kompanija u SAD, spada u kategoriju spajanja ugodnog sa korisnim.

Ekonomsko slamanje, ili barem značajno slabljenje jednog od značajnijih američkih energetskektora, ima višestruku vrijednost, ne samo ekonomsku već i političku i dobra je prilika za izravnavanje računa.

Gasovod „Sjeverni tok 2“, koji bi direktno povezao Rusiju i Njemačku ispod Sjevernog mora, zaobilazeći Ukrajinu, i za obe države je od strateške važnosti, krajem prošle godine našao se na udaru nove runde američkih sankcija. Iako je praktično do završetka čitavog projekta ostalo par sedmica, američka prijetnja brutalnim sankcijama svakoj firmi direktno ili indirektno uključenoj u ovaj projekat, dovela je do toga da su uključene švajcarske i njemačke firme jednostavno odustale.

To što su SAD i Njemačka, barem na papiru, strateški saveznici

i stubovi temeljci NATO pakta, nije zaštitilo ni Njemačku, niti njemačke firme. Njemačka je jednostavno bila prinuđena da ovo čutke proguta, ali Rusija ima više manevarskog prostora kao i više mogućnosti da uzvrat. Ovaj gasovod će biti završen, prije ili kasnije i pored američke prijetnje svakoj kompaniji koja prihvati ovaj posao. Ali činjenica da je njegov završetak odložen barem za šest do 12 mjeseci, istovremeno znači da Rusija gubi očekivani prihod.

Ti mene gasom, ja tebe naftom

Prilika da se barem djelimično poravnaju računi sa SAD tako se ukazala u trenutku kada je na globalnom nivou, uključujući tu i SAD, ekonomija postala izuzetno ranjiva, nakon uvođenja masovnih karantina. S obzirom na izuzetnu zaduženost naftnih kompanija koje se bave vađenjem nafte metodom frackinga, ekstremno niske cijene ne samo da prijete da ih odvedu u bankrot, već i da u sledećem koraku gurnu u ambis i banke kreditore čija potraživanja postaju nenaplativa, kreirajući time Amerikancima i dodatan finansijski problem.

Za američke fraking naftne kompanije situacija je postala kritična, pa tako predstavnici ovih kompanija sada traže od američke vlade da i njih, kao žrtve korona virusa spašava ubrizgavanjem svežih milijardi dolara pomoći.

Kako je globalna ekonomija praktično stala, a istovremeno je tržište preplavljeno jeftinom naftom za koju nema kupaca, šta da se radi postaje ozbiljan problem.

Američka vlada je u prvoj fazi pokušala prikazati ovo kao pozitivan razvoj, najavljujući da je ovo sjajna prilika da se za male pare napune strateške rezerve. S druge strane, američki naftaši ne vide ništa dobro u ovim rekordno niskim cijenama.

Ono što se javlja kao najsvježiji problem je gdje fizički uskladištiti

naftu koja se svakodnevno pumpa. Nafta je sve više, potražnja je sve manja, a rezervoari u rafinerijama odavno su se napunili. Raste i broj tankera koji se koriste kao skladište. Napunjeni naftom stoje usidreni u lukama, čekajući da se cijena nafte stabilizuje i vrati na neki normalan nivo. Jedino je pitanje šta će se desiti kada se i preostali tankeri i rezervoari napune, a cijena ostane na sadašnjem nivou.

Stoga je svaka glasina o „primirju“ između Rusije i Saudijske Arabije, bila automatski praćena skokom cijene nafte na berzama, da bi samo par sati kasnije ponovo pala kada se pokaže da su glasine samo glasine.

Rusija i Saudijska Arabija konačno su početkom aprila našle kompromisno rješenje, gdje bi ukupna dnevna proizvodnja nafte bila smanjena za 10 miliona barela, od čega bi pet miliona barela smanjenja išlo iz dnevnih kvota Rusije i Saudijske Arabije, a preostalih pet miliona barela iz kvota ostalih članica OPEC-a.

Ko je pobijedio a ko izgubio u poslednjem naftnom ratu tek će se vidjeti kada počne ekonomski oporavak od posljedica pandemije i kojom brzinom će se to odvijati. Za sada niko sa sigurnošću ne može predvidjeti kada će se to desiti, za nekoliko sedmica ili nekoliko mjeseci. Ali i taj rezultat biće samo privremen do sledeće runde naftnog rata. Za Rusiju i Saudijsku Arabiju stvarni saldo naftnog rata mjeriće se sudbinom američkih naftaša, koji i iako životno zainteresovani nisu imali previše uticaja ni na tok niti na ishod ovog rata.

Borba za uticaj i tržišni udio na globalnom naftnom tržištu je konstantna, dok mješavina ekonomskih, političkih i geopolitičkih interesa i ciljeva ovaj segment globalne ekonomije čini nepredvidljivim. Nafta je još uvijek moćno oružje, čak i u situaciji kada je ima previše na tržištu i kada je cijena rekordno niska. ●

Naši privrednici u onlajn brojkama

Da li znate koji je kriterijum našim privrednicima najbitniji pri izboru domena za uspešan poslovni nastup na internetu? Da li znate zašto i koji domen je na vrhu liste njihovih želja?

Krajem 2019. godine Fondacija „Registar nacionalnog internet domena Srbije“ (RNIDS) sprovedla je istraživanje tržišta koje je trebalo da, između ostalog, odgovori na pitanja vezana za nastup domaćih preduzeća na internetu.



Rezultati istraživanja potvrdili su pretpostavku da su najveći konkurenti na srpskom tržištu .RS i .COM domen, dok su svi ostali domeni, poput .org i .net, daleko iza njih. U mnogim kategorijama su izjednačeni, u nekima je .COM u izvesnoj prednosti, u nekima .RS domen, ali u onoj najvažnijoj za poziciju na tržištu .RS daleko nadmašuje .COM domen. No, pođimo redom.

Osnovni razlog zbog kog naši privrednici registruju nazive domena je elektronska pošta (78%). Poslovni korisnici u sve većoj meri shvataju značaj onlajn komunikacije sa sopstvenog naziva domena, pa koriste adresu na besplatnim servisima globalnih kompanija (npr. gmail.

com) i lokalnih provajdera sve više ustupa mesto korišćenju adresa na vlastitom nazivu domena.

Drugi važan razlog za registraciju naziva domena je kreiranje adrese za veb-sajt preduzeća (72%). Iako 45% ispitanika ima naloge i na društvenim mrežama, većina privrednika daje prednost poslovnom internet prisustvu na vlastitoj veb lokaciji i vlastitom nazivu domena, dok svega 11% anketiranih daje prednost društvenim mrežama.

Treći važan razlog za registraciju naziva domena je potreba za kreiranjem adrese veb-sajta preko koga se plasiraju sadržaji vezani za marketinške kampanje. Ovaj razlog je navelo 36% ispitanika.

Poverenje korisnika interneta koje imaju u određene domene vrlo je bitan faktor za izbor domena na kome će neko preduzeće graditi svoje internet prisustvo. To poverenje se razlikuje prema prirodi sadržaja koji se na sajtovima nalaze. Kada su u pitanju usluge javnog sektora (e-uprava i sl), ubedljivo preovlađuje poverenje u .RS domen (64% ispitanika mu je dalo svoj glas). Ujedno, kad su ovakvi sadržaji u pitanju, 4% anketiranih i .CPB domen vidi kao kredibi-

lan. Za ostale sadržaje korisnici imaju sličan nivo poverenja u .RS i .COM domene, pri čemu je .RS domen u blagoj prednosti (49% u odnosu na 47%) kad su pitanju sajtovi koji pružaju bankarske i brokerske usluge.

Pozicija u pretragama je najbitniji kriterijum prilikom izbora domena najvišeg nivoa. Ocenjujući važnost pojedinih kriterijuma, ispitanici su ovom kriterijumu dali najvišu ocenu (4,42 od 5). Pozicija u pretragama je i jedan od glavnih razloga zašto se srpske kompanije opredeljuju za .RS domen. Naime, u 96% slučajeva .RS je prepoznat kao nacionalni domen najvišeg nivoa koji je dodeljen Srbiji, a poznata je činjenica da Gugl u rezultatima pretraga koje su vezane za Srbiju favorizuje sajtove koji su na .RS domenu. Shodno tome, .RS domen je logičan izbor preduzeća koja žele da njihovi sajtovi budu što vidljiviji u pretragama.

Ako uzmemo u obzir iznete brojke, ne iznenađuje podatak da preduzeća u Srbiji dva puta češće registruju nazive domena u okviru .RS (69%) nego u okviru .COM domena (35%). Ostali domeni najvišeg nivoa koji su pomenuti u istraživanju (među kojima su .net, .info i .org) zastupljeni su sa svega 8% (mnoga preduzeća imaju registrovane nazive u okviru više domena, pa je ukupan zbir veći od 100%).

Broj registrovanih naziva domena je kategorija koja je pomenuta na početku teksta i koja je najbolji pokazatelj stanja na tržištu Srbije, a u kojoj .RS daleko nadmašuje .COM domen. Taj podatak ukazuje na dobru informisanost naših privrednika o svim prednostima našeg nacionalnog domena i poverenje koje imaju u njega, kao važnog elementa u procesu stvaranja internet identiteta i razvoja poslovanja na internetu.

Predrag Milićević, rukovodilac Sektora marketinga i komunikacija RNIDS-a

DA LI JE ZDRAVSTVENI SISTEM SAD
SUROVIJI OD KORONAVIRUSA

Rak rana obećane zemlje



Medicinski stručnjaci, ali i deo ekonomskih analitičara u SAD, upozoravaju da je aktuelna pandemija jasno pokazala da je zdravstvo „rak rana“ američkog društva i da su njegove slabosti pogubnije od samog virusa. Pre pandemije, 27 miliona Amerikanaca nije imalo zdravstveno osiguranje, a sada im se pridružuju i milioni koji su ovo pravo ostvarivali preko poslodavaca a ostali su bez posla. U pokušaju da ugasi požar koji se ubrzano širi, Tramp najavljuje upumpavanje 100 milijardi dolara u zdravstveni sistem. Kritičari ovaj potez ocenjuju kao gašenje kuće koja bukt - malim bokalom vode. U trenutku pisanja ovog teksta, test na koronu je besplatan, ali troškovi lečenja za one bez osiguranja umeju da narastu čak i do 73.000 dolara. Sve nade polažu se u hitno omogućavanje pristupa zdravstvenoj nezi za širu populaciju.

Piše: Marija Dukić

Kada je zaraza bila hiljadama kilometara daleko od Sjedinjenih Država, predsednik Donald Tramp je koronu zvao „kineskim virusom“. Istina, iz Kine je potekao, ali je takođe istina i da je ova zemlja uspjela da epidemiju stavi pod kontrolu, bar prema zvaničnim podacima. A šta se za to vreme desilo Sjedinjenim Državama?

Amerika je prva zemlja u svetu koja je prešla psihološku granicu od

100.000 zaraženih. U trenutku pisanja ovog teksta nemoguće je pretpostaviti kojom će se brzinom virus širiti među njenim stanovništvom i kakve će biti krajnje posledice.

Ekonomista Džefri Saks je izrazio bojazan da Amerika nije u stanju da obuzda epidemiju onako kako je to učinila Kina. Pre svega zato što SAD, u strahu od usporavanja ekonomije, nisu odmah reagovale na pojavu virusa zatvaranjem preduzeća i prelaskom na rad od kuće, bar ne u

trenutku kada je to moglo da uspori širenje zaraze.

Osim toga, Amerika, upozorava Saks, ima loš zdravstveni sistem. Prema njegovom mišljenju, Tramp je od dolaska na vlast svesrdno radio na urušavanju javnog zdravstva. Pre dve godine ukinuta je Pandemijska jedinica u okviru Saveta za nacionalnu bezbednost, a prošle godine su povučeni epidemiolozi koji su u Kini pratili zdravstvenu situaciju. „Tramp snosi odgovor-

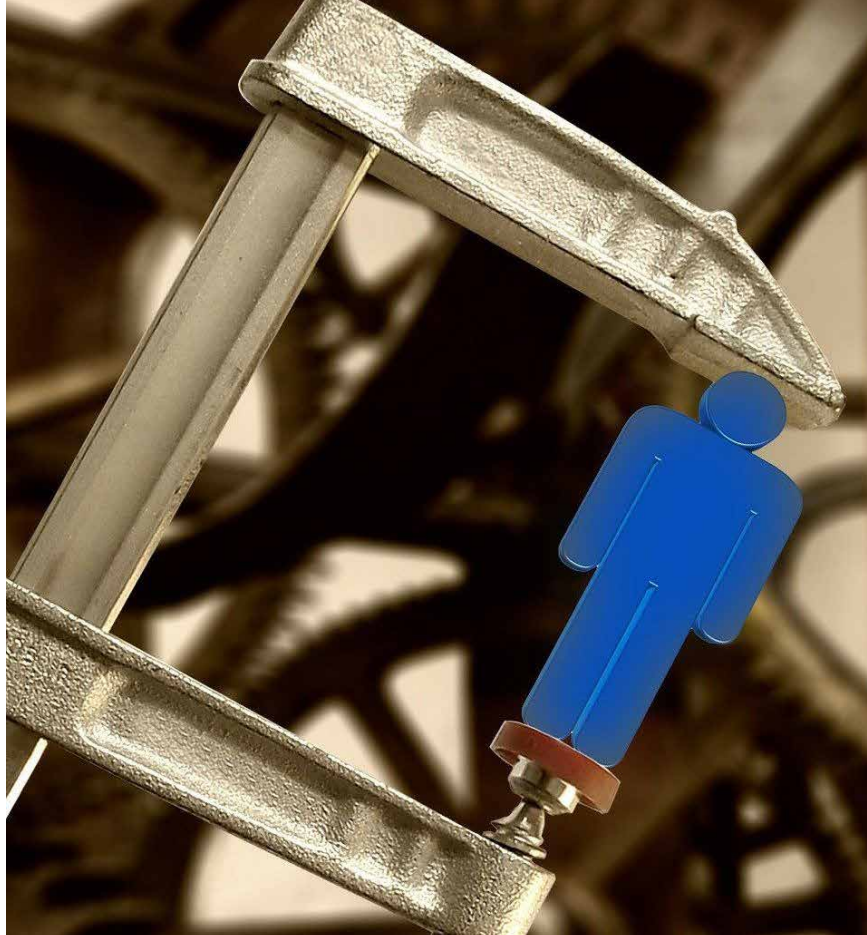
nost za sve to, ali on nije jedini krivac za sumorne izgled Amerike pred ovom pandemijom", ocenjuje poznati ekonomista. Suština problema je, ističe, u polazištu da je primarni cilj lečenja ostvarivanje zarade, a ne unapređenje opšteg zdravlja stanovništva. To onda ima za posledicu da se zdravlje unapred proglašava privilegijom koja je rezervisana samo za imućnije.

Ti možeš, ti ne možeš...

I zaista, Sjedinjene Države su poznate po neuobičajenom zdravstvenom sistemu u poređenju sa većinom drugih zemalja. Za početak, on nije centralizovan. U ukupnom broju medicinskih ustanova, samo 21 odsto je u državnom vlasništvu, a preostale su privatne. One se dele na neprofitne i profitne. Najviše je bolnica koje su osnovale neprofitne ustanove, poput crkvi, drugih dobrotvornih i neprofitnih organizacija. One zbog svog doprinosa zajednici ne plaćaju poreze, pa je verovatno to jedan od razloga što je ovakav vid poslovanja najčešći u zdravstvenom sektoru. Njihovi pacijenti takođe plaćaju lečenje, ali su cene u neprofitnim bolnicama niže nego u profitnim, što nije slučaj i sa kvalitetom usluge.

Iako država izdvaja velike svote za zdravstvo, to ne utiče na veću dostupnost medicinskih usluga. Kako pokazuje istraživanje iz 2017. godine koje je obuhvatilo 11 najrazvijenijih saveznih država, one imaju veoma skupe zdravstvene sisteme koji bi, za taj novac, morali biti efikasniji.

Postoji mnoštvo podataka koji upozoravaju da je zdravstvo „rak rana“ američkog društva, a uprkos tome njegovi troškovi rastu iz godine u godinu. Primera radi, samo od 1997. do 2011. godine, troškovi lečenja su, sa uračunatom inflacijom, porasli za 63 odsto. Troškove plaćaju građani koji nemaju zdravstveno osiguranje, ali i oni koji imaju osiguranje koje ne pokriva sve medicinske usluge.



Zdravlje košta, i to mnogo

Prethodni američki predsednik Barak Obama je, u pokušaju da uvede zdravstveno osiguranje za ranjivije kategorije stanovništva, bio zasut optužbama da je komunista koji želi da uništi temelje na kojima je sazdana Amerika. Uspeo je da progura zdravstveno osiguranje „Medicare“ za ljude starije od 65 godina koji su radili bar deset godina i plaćali doprinose, i „Medicaid“ za one sa nižim primanjima, koji nemaju novca za privatne bolnice. Ovo se u toku pandemije pokazalo kao spas za mnoge Amerikance, jer sada te kategorije stanovništva, uz one koji su osigurani, mogu da se leče.

Inače, pre izbijanja pandemije oko 27 miliona Amerikanaca nije imalo zdravstveno osiguranje. Od broja onih koji su imali osiguranje, polovina je bila osigurana preko poslodavaca, te je sa zatvaranjem mnogih firmi veliki deo njih izgubio pristup lečenju. A troškovi istog nisu bili mali.

Naime, tek početkom marta, nakon pritiska demokratskih predstavnika u Kongresu, ukinuta je naplata od 1.331 dolara za testiranje na koronavirus i ono je počelo da se radi besplatno. Ali ukoliko je test pozitivan,

računi počinju da se gomilaju. Prema podacima „Fair Health“, nevladine organizacije koja se bavi proračunavanjem medicinskih troškova, šest dana bolničkog lečenja od koronavirusa za osobu koja nema osiguranje, ili za osobu koja je smeštena u zdravstvenu ustanovu koja nije pokrivena njenim osiguranjem, košta 73.000 dolara. Pacijentima sa zdravstvenim osiguranjem umanjuju se troškovi lečenja u proseku na nešto više od 38.000 dolara, ali i to zavisi od vrste usluge i cene lečenja u određenoj bolnici.

Finansijska injekcija za zdravstvo

U situaciji kada se zaraza veoma brzo širila, stručna javnost je zahtevala od Trampove administracije da aktivira deo Zakona o zaštiti pacijenata i povoljnoj zdravstvenoj nezi, takozvanog „Obamacare“, kojim se olakšava procedura za dobijanje zdravstvenog osiguranja u situacijama prirodnih i sličnih katastrofa. Tramp je ovaj zahtev odbio. To znači da će milioni ljudi koji su ostali bez posla i dalje morati da se bave papirologijom kako bi ostvarili pravo na lečenje i to u situ-

aciji kada vreme igra presudnu ulogu u zaustavljanju epidemije.

Ipak, u celom ovom ideološkom haosu pojavilo se i zrno razuma. Dok se epidemija rapidno širila a sa njom rastao i broj žrtava, Trampova administracija je najavila da će koristiti državni novac za plaćanje bolničkih računa neosiguranih pacijenata. Za te svrhe izdvojeno je 100 milijardi dolara. Kritičari i dalje smatraju da ova svota neće omogućiti svima pristup zdravstvenoj nezi. Ali bar će nekima pomoći. S druge strane, bolnice izveštavaju da su i dalje u finansijskim problemima jer zbog otkazanih redovnih operacija i drugih intervencija, na kojima su dobro zarađivale, sada ne mogu da podmire troškove poslovanja.

Odlaganje odlaska lekaru zbog straha od troškova

Sve je više medicinskih stručnjaka koji upozoravaju da će slabosti američkog zdravstvenog sistema proizve-

sti gore posledice nego sam virus. „Mi nemamo zdravstveni sistem, jer sistem podrazumeva plan koji važi za sve, a mi imamo gomilu različitih privatnih i državnih bolnica i milione stanovnika bez zdravstvenog osiguranja“, opisuje situaciju Lin Bluet, profesorka zdravstvenih politika na Univerzitetu u Minesoti. Pošto broj neosiguranih Amerikanaca mlađih od 65 godina raste od 2016. svake godine, ona strahuje da bi mnogi koji imaju simptome korone mogli zbog visokih troškova odlagati odlazak kod lekara sve dok situacija ne postane ozbiljna, a time i teža za lečenje.

Takvo ponašanje se može očekivati i kod dela onih koji imaju privatno osiguranje, uglavnom preko poslodavca, jer najčešće nisu pokriveni troškovi celokupnog lečenja. Jedno istraživanje iz 2018. godine je pokazalo da zdravstveno osigurani građani SAD godišnje za medicinske usluge, pored onoga što im plati osiguranje, doplate još 3.300 dolara.

Stoga ne iznenađuje sve više pesimističkih prognoza da će Amerika platiti izuzetno visoku cenu pandemije, zbog toga što je u ime slobodnog tržišta uporno odbijala da prihvati koncept zdravstvenog sistema koji je dostupan svima, uključujući i plaćena bolovanja. Struka uglavnom ocenjuje da su mere koje sada Tramp preduzima radi ublažavanja posledica zaraze koja se već uveliko raširila – zakasnele. Osim toga, neke od njih, poput naložba velikim privatnim kompanijama da perusmere proizvodnju na izradu nedostajućih respiratora i dezinfekcionih sredstava deluju i cinično, jer se i te kako kose sa duhom slobodnog tržišta.

Zato će njegova nevidljiva ruka biti blagoslov za osiguravajuće kompanije. U jeku pandemije objavljena je analiza tržišta osiguranja, prema čijim rezultatima bi, ukoliko milionima Amerikanaca zaista bude bila potrebna bolnička nega, premija osiguranja naredne godine mogla porasti za 40 odsto. ●

PCPRESS.RS
FABRIKA IT VESTI
NA SVIM UREĐAJIMA
NON-STOP!

ONLINE SVE(T) NA JEDNOM MESTU

pc@pcpress.rs • www.pcpres.rs



PROIZVODNJA U VREME KORONE

Industrije kojima ne treba finansijska vakcina

Pandemija koju niko nije očekivao, nenadano je pogurala i ekspanziju pojedinih delatnosti u vreme kada je „zaražena“ većina svetske privrede. Na listi dobitnika aktuelne krize predvode proizvođači opreme za borbu protiv korone, a potražnja je toliko da kome god pođe za rukom da se za kratko vreme preusmeri na ovu vrstu proizvodnje, plasman je obezbeđen. U Srbiji je ista situacija kao i u svetu, a uskoro se očekuje prvi domaći respirator sa dnevnom proizvodnjom od 10 do 100 aparata.

Piše: Marijana Simić

Svakog meseca, za borbu protiv korona virusa, državama će biti potrebno bar 89 miliona komada zaštitnih maski, procenjuje Svetska zdravstvena organizacija (SZO). Potrebno je još i 30 miliona zaštitnih odela, 1,6 miliona naočara, 76 miliona rukavica

i oko 2,9 miliona litara sredstava za dezinfekciju. Ovo je, načelno, i spisak poslova kojima neće biti potrebna „vakcina“ najavljene državne pomoći, koja se od države do države meri milijardama evra i dolara. Proizvođači ovih artikala su, ne samo otporni na Covid 19, već

beleže i rast profita, iako je profitna marža, bar za maske – mala.

Pored ljudskih, u prvom naletu pandemije, pale su i privredne žrtve. U poslednjih mesec dana svu brutalnost tržišta iskusile su avio-kompanije, proizvođači odeće i obuće, bele tehnike, nameštaja

i drugi. Prvo su stradali najmanji, preduzetnici – frizeri, kozmetičari, prevodioci, sitni proizvođači, trgovci garderobom i obućom. I veći su posrtali. Neki su potpuno zatvorili pogone ili rade u posebnom režimu, a gubitke gomilaju gotovi svi.

Proizvođači zaštitne opreme, međutim, imaju sasvim suprotan problem. Prodaja je toliko skočila da ne postižu da proizvedu dovoljno. Očekuje se da će samo proizvodnja maski za lice u narednom periodu skočiti za 40 odsto. Kina je i dalje lider, jer je svaka druga maska na svetu poreklom iz te zemlje. Kina proizvodi, ali i uvozi i to iz Japana, Indije, SAD-a, Tanzanije.

Kome pođe za rukom da se pre-kvalifikuje u kratkom roku, može da računa na siguran plasman. Primera radi, Italija, zemlja kojoj je korona najviše „pokosila“ stanovništvo, dobija oko 800.000 maski, a ima potrebu za bar još 10 miliona komada.

Nova niša privrednih dobitnika

Korona je, nenadano, otvorila novu privrednu nišu. Ako bismo pravili listu privrednih „dobitnika“ u epidemiji Covid 19, prvi bi bili proizvođači zaštitnih maski, zatim sredstava za dezinfekciju, alkohola, asepsola, desdermana, antibakterijskog gela. Izuzetno su traženi i zato u vrhu liste i proizvođači respiratora, prečišćivača vazduha, čitača

telesne temperature, kao i proizvođači platformi za rad od kuće.

Nema krize ni za proizvođače zaštitne odeće, iako se u isporukama pojavljuju „uska grla“ pošto su mnogi od njih upravo u Kini, a zatim, tu su i farmaceutske kompanije koje pokušavaju da pronađu vakcinu.

Panika među građanima dovela je do toga da na vrh liste „isplivaju“ i proizvođači i trgovci hranom, posebno konzerviranom robom i onom dužeg roka trajanja. Posla imaju mlinari, a zanimljivo je da u krizi izazvanoj koronom, cveta i proizvodnja hrane za kućne ljubimce.

Domišljatost već sada dolazi do izražaja, pa tako neki od njih tvrde da baš njihovi proizvodi, iako prvobitno nisu bili ni u službi medicinaru, mogu biti od značajne pomoći u suzbijanju i sprečavanju širenja zaraze. Takav slučaj je sa robotima koji se koriste da umesto sestara i bolničkog osoblja daju lek pacijentima.

Finansijski stručnjaci kažu i da, kada cene akcija naglo fluktuiraju, brokeri procesuiraju više transakcija, pa se i prodaja u skladu s tim povećava od čega će i oni imati veće provizije.

Automatizacija održava posao

Kompanije čiji je rad umnogome automatizovan, kako se pokazalo,

manje su podložne poteškoćama u radu u vremenu pandemije i veće su im šanse da, ne samo izbegnu pad prihoda, nego i da zarade. Proizvođači robota se, na primer, nadaju da bi epidemija novog virusa mogla da podstakne kompanije da ranije uvedu automatizaciju u oblastima poslovanja gde je to moguće.

Čitači telesne temperature postali su „mast hev“ oprema u skoro svim firmama, ustanovama i institucijama. Na svetskom nivou se ova oblast inovira gotovo preko noći, naročito u Kini koja se, čini se, izborila ili je na putu da se izbori sa virusom. Kompanija „Third Eye“ je na svoje naočare za virtuelnu stvarnost nadogradila sistem za termičko snimanje i, kako je najavljeno, u narednom periodu isporučiće blizu 2.000 ovih modifikovanih naočara, a među naručiocima su i radnici Međunarodnog aerodroma u Hong Kongu. Uz pomoć takvih naočara će očitavati povišenu temperaturu kod putnika.

Takođe, kineska agencija koja pruža usluge prevoza „Shouqi Limousine & Chauffeur“, u nekim od svojih vozila već primenjuje tehnologiju za termičko snimanje, a sistem je programiran tako da izda upozorenje ukoliko se u kolima očitava previsoka temperatura bilo putnika, bilo vozača. Prečišćivači vazduha postali su takođe proizvodi na listi obaveznih potrepština, iako nema dokaza da mogu da pomognu u borbi protiv korona virusa.

Nova „lica“ u industriji maski

Samo u Kini, oko 4.000 proizvođača maski za lice dobilo je konkurenciju od još 3.000 onih koji su se na brzinu prešaltali na ovu vrstu posla. Među novim „licima“ u industriji su i imena iz auto industrije, poput „BYD Auto“, „SAIC-GM-Wuling“, zatim „Foxconn“, te naftna kompanija „Sinopec“.

Rukovodstvo kompanije „BYD“ najavljuje da tim od 3.000 inže-

Prodaja hrane za ljubimce skočila do 15%

Zanimljivo je da u Srbiji, recimo, pored kompanija koje proizvode zaštitnu opremu i sredstva, nema zime ni za distributere i proizvođače hrane za kućne ljubimce. Direktor firme „Happy dog“ Marko Jovanović kaže za B&F da od početka pandemije mali i veliki pet šopovi naručuju značajno veće količine robe, pa je tražnja u proteklom periodu porasla za 10 do 15 odsto.

„U našim skladištima imamo dovoljno robe koju smo na vreme obezbedili, a reč je o vrlo kvalitetnoj robi iz Nemačke“, kaže Jovanović i objašnjava da oni zastupaju i uvoze hranu za pse i mačke, u granulama ili konzervirane, opremu za kućne ljubimce, hranu za ptice i glodare. Jovanović se nada da će kamionski transport moći neometano da se odvija, jer bi u suprotnom to izazvalo značajan problem u poslovanju.

njera radi na izgradnji fabrike koja bi imala kapacitet proizvodnje oko pet miliona maski dnevno. „SAIC-GM-Wuling“, koji u Kini radi sa kompanijom „General Motors“, prošlog meseca je svakog dana proizvodio 1,7 miliona maski.

U SAD, u Njujorku, na primer, očekuje se da proizvodnja ovog artikla skoči na 1,5 miliona u naredna tri meseca. Neke kompanije koje proizvode zaštitna odela, procenjuju da će ih praviti do 1,2 miliona komada.

Galenika štanca maske, kape, mantile...

Svetski trend prati i Srbija. Od proglašenja pandemije Fond za inovacionu delatnost je raspisao poziv kompanijama kako bi finansirao proizvodnju najpotrebnijih artikala, a stiglo je oko 300 projekata. Tako je već počela proizvodnja respiratora, nova vrsta maski

sa HEPA filterom, kabina za dezinfekciju na javnim mestima. Uskoro se očekuje prvi srpski respirator i dnevna proizvodnja od 10 do 100 aparata.

Među kompanijama koje su pojačale tempo zbog aktuelne situacije svakako je „Galenika Farmacija“. To je trenutno jedna od najtraženijih fabrika u zemlji, s obzirom na činjenicu da dnevno, u tri smene, proizvede 100.000 maski. Pre izbijanja epidemije, proizvodila je upola manje. Proizvodi i velike količine dezinfekcionih sredstava od 100 mililitara, litar i pet litara, kape, kaljače, maske sa filterom, mantile i kombinezone i za sada sirovina ima dovoljno, kažu u toj fabrici. Za povećanu proizvodnju zaposlili su još 80 radnika, pa sada u fabrici radi skoro 300 njih.

U pogonima „Tehnohemije“ na Vilinim Vodama u Beogradu, proizvode se punom parom sredstva za dezinfekciju ruku i površina. Reč je

o razblaženom jednog procentnom rastvoru natrijum hipohlorita, koji preproučuju medicinski stručnjaci. „Tehnohemija“ pravi i sredstvo za dezinfekciju „Asepsol“.

U „Sinofarmu“, koji se bavi proizvodnjom i distribucijom medicinskog potrošnog materijala i medicinskih pomagala od gaze, zavoja, komprese, do flastera i hirurških rukavica i sredstava za uzorkovanje, takođe zbog vanrednog stanja rade u tri smene.

„Prioritet su nam bolnice i zdravstvene ustanove koje su u sistemu RFZO. Radimo u izuzetno otežanim uslovima i okolnostima, ali nas to ne sprečava da potrebnu robu bolnicama isporučimo i u jedan sat posle ponoći“, kaže za B&F direktor „Sinofarma“ Nikola Sinobad.

Sinobad navodi da za sada imaju dovoljno robe jer su je na vreme lagerovali, a spisak je dugačak, jer je na njemu oko 1.000 proizvoda, i svih drugih potreština. ●



Sigurnost i zdravlje klijenata i zaposlenih za nas su na prvom mestu.

Radimo od kuće i nastavljamo da vam, kao i do sada, pružamo najbolji servis.

Iz vašeg doma do nas, za osiguranje, prijavu štete ili savet, možete doći jednostavno – telefonski ili online.



UNIQA Kontakt centar dostupan na: 011/ 20 24 100 ili 0800 201 301 (besplatan poziv), imejl: info@uniqa.rs. Ili putem Live Chat aplikacije na www.uniqa.rs



Online prijava šteta 24/7 dostupna na www.uniqa.rs



Telefonska prijava šteta na broj: 011/20 24 100 ili 0800 201 301 ili imejlom: info.stete@uniqa.rs i info.stete.zivotno@uniqa.rs



Video - procena šteta



Online kupovina 24/7 za osiguranje domaćinstva, putno osiguranje i pomoć na putu dostupna je 24h na www.uniqa.rs



Sigurno online plaćanje rata za osiguranje na www.uniqa.rs



MedUNIQA Kontakt centar za korisnike zdravstvenog osiguranja, dostupan i putem online aplikacije na www.uniqa.rs



Lični savetnik za osiguranje

Pratite nas i na



POSAO OTPORAN NA PANDEMIJU

U đubretu je spas



Aktuelna pandemija pokazuje da iz nužde možemo da se odrekemo mnogih stvari, ali ne i saniranja otpada čije gomilanje ne mogu da zaustave ni ovakve krize. Lomovi koje na berzama pravi koronavirus, mogli bi da pojačaju zainteresovanost investitora za ovaj biznis koji obrće najmanje 300 milijardi dolara i manje je izložen cikličnostima tržišta.

Piše: Vladan Žarković

Pojam industrije skopčane sa ekologijom proširio se na najrazličitije delatnosti, uključujući i visokotehnološke kojima se bavi Silicijumska dolina. U očekivanju da će se odatle iznedriti čarolija koja će da zaleči rane koje smo naneli prirodi, u zapečku ostaju informacije o dešavanjima u tradicionalnijim aktivnostima iz ove sfere. Predviđa se da posao prikupljanja, upravljanja i prerade otpada obrće barem 300 milijardi dolara i ima godišnji trend rasta od 6%.

Iako su ove delatnosti u mnogim zemljama delimično ili u celosti privatizovane, i dalje su brojne sredine gde je to javni servis u nadležnosti komunalnih službi. Ovo otežava sumiranje globalnih podataka i daje osnovu za pretpostavku da je stvarna vrednost ovog biznisa značajno veća od navedenog iznosa. Takođe, možda to delimično objašnjava i zašto na raznim top listama kompanija iz ove branše nema onih iz Kine, Indije, Brazila i drugih velikih zemalja.

Ostanemo li u sferi korporativnih preduzeća, obično se na prva

dva mesta u svetskim razmerama rangiraju francuske kompanije „Veolia“ i „Suez“. Kao i druge gigante u ovoj oblasti krasi ih diversifikovano poslovanje i organizacija, ali imaju izraženiju globalnu orijentaciju, pa je primera radi, britanska ispostava „Veolie“ najveća kompanija te vrste sa druge strane Lamanša. Grupacija „Veolia“ zapošljava 178 hiljada ljudi u 48 zemalja, a prihodi joj premašuju 25 milijardi evra. Njima je draže da istaknu kako pijačom vodom snabdevaju 95, kanalizacijom 63, a prikupljanjem



Prisustvo „globalnih đubretara“ u Srbiji

Spomenimo da je „Suez“ suosnivač preduzeća „Beo Čista Energija“, kojem je poverena modernizacija deponije u Vinči. Njegovih je 40% kapitala, koliko pripada i „I-Environment Investmentsu“ (ispostava japanske kompanije „Itochu“), dok je preostalih 20% naknadno ustupljeno luksemburškom „Marguerite Waste Serbia“. Kako već nalažu srpski običaji i ovaj je posao predmet političkih sporenja oko stepena usklađenosti projekta sa ekološkom regulativom EU i njegovog uticaja na otvaranje pregovaračkog poglavlja 27.

Polemike ne usporavaju radove, pa bi postojeća deponija do jeseni trebala da prestane sa radom i bude sanirana, a da se odlaganje otpada premesti na novu koja se završava u neposrednoj blizini. Dogodine bi trebalo da startuje i spalionica koja bi proizvodila toplotnu i električnu energiju, uz obavezu naše elektroprivrede da struju otkupljuje narednih 25 godina, koliko traje ugovor o javno-privatnom partnerstvu grada sa „Beo čistom energijom“.

Istovremeno, naši su zvaničnici više puta davali do znanja da su zainteresovani za saradnju i sa „Veoliom“, posebno u domenu upravljanja i prerade otpadnih voda u Beogradu. Zanimarimo li političke poruke koje se ovim prenose Francuskoj, nesporna je neodrživost daljeg izlivanja netretirane kanalizacije u Savu i Dunav, ako ne zbog brige o zdravlju stanovnika Beograda, onda zarad smisla daljeg promovisanja njegovog priobalja kao atraktivne turističke destinacije i lokacije za najekskluzivnije nekretnine.

„Amerika na prvom mestu“ važi i za đubre

Kada je reč o SAD, parola „Amerika na prvom mestu“ mogla bi da ilustruje i nezainteresovanost tamonošnjih prikupljača i prerađivača otpada za veću internacionalizaciju

poslovanja. Barem ne onu koja seže dalje od Kanade ili Porto Rika. Lider je kompanija „Waste Management“ i to nije ugrozio ni neuspeli pokušaj da 2008. godine preuzmu glavnog takmaca „Republic services“ čime bi nastao gigant koji sakuplja više od polovine otpada u SAD. Za razliku od tog slučaja, ovog proleća se okončava njihova akvizicija četvrtoplasirane kompanije „Advanced Disposal“ teška 4,9 milijarde dolara.

Prema evropskim standardima, „Waste Management“ je skorojević u ovom poslu jer je osnovan 1968. godine u Teksasu, ali je od tada sa 43.700 radnika, 26.000 namenskih vozila, stotinama deponija i reciklažnih centara uspeo da, pored američkog, pokrije i dobar deo kanadskog tržišta. Prihodi od 15 milijardi dolara svrstavaju ga u gornju polovinu liste najvećih američkih kompanija Fortune 500, a akcije se decenijama kotiraju na berzi u Njujorku.

Tamo se trguje i akcijama njihovog najvećeg konkurenta „Republic services“. Zajednička im je i agresivna ekspanzija, zahvaljujući kojoj su poslovanje iz matične Arizone proširili širom SAD. Ipak beleže nešto skromnije performanse sa prihodom od oko 10 milijardi dolara, 36.000 zaposlenih i flotom od 16.000 vozila. Kompanija „Clean Harbors“ iz Masačuseca zaokružuje tamošnji „đubretarski trijumvirat“ i sa prihodom od 3,4 milijarde dolara uspešno odoleva predatorima sa američkog juga. Približni su i prihodi „Hitachi Zosen Corporation“ koja je lider na tržištu Japana i zahvaljujući kojoj ova rangiranja ne ostaju samo na evropskim i američkim korporacijama.

Ova preduzeća se takmiče i u primeni napredne tehnologije i organizacije, ali rad sa prljavim i štetnim materijama na velikom broju lokacija, uz angažovanje ogromnog broja zaposlenih i vozila onemogućuje potpunu eliminaciju rizika ekoloških incidenata. Lošoj reputaciji doprinosi i sumnja da su tradicionalno uporište organizovanog kriminala, bogom dano za pranje para i fiktivne aranžmane dru-

otpada 43 miliona ljudi. „Suez“ je nešto manji, pa njegovih 89 hiljada radnika rasutih po svim kontinentima prihoduje „tek“ nešto više od 18 milijardi evra.

Pod sadašnjim imenima obe firme funkcionišu nekoliko decenija, ali im počeci sežu mnogo dalje u prošlost od kada su doživele puno spajanja, razdvajanja, akvizicija i reorganizacija. Dešavalo se to pod uticajem tržišta, ali i zbog evolucije shvatanja o stepenu i modalitetu prisustva javnog interesa u poslovanju. Savremeni pristup iznedrio je akcionarsku formu preduzeća i profesionalnu upravu, iako država zadržava značajan broj akcija, dok se ostalima trguje na berzi. Od drugih evropskih firmi, tradicija i veličina nalaže pominjanje i britanske „Biff“, koja servisira više od milion ostrvskih domaćinstava i ostvaruje prihode od oko 1,2 milijarde evra.

gara Tonija Soprana. Za oponente su to nasleđene predrasude, jer veruju da njihova kolosalna ekonomska moć može sa tim da izađe na kraj. Ostaje dakle samo kriminal „belih kragi“, kao i bilo gde drugo.

Da i sa tim umeju da se nose, neka posluži primer nagodbi koje su sa američkim pravosuđem svojevremeno sklapali čelnici „Waste Managementa“ kada su terećeni za računovodstvene prevare. Da su takve radnje ipak izuzetak trebalo bi da garantuje kotiranje akcija na najvećim svetskim berzama, koje podrazumava poštovanje visokih standarda poslovanja i izveštavanja.

Avangardna ulaganja u „đubretarski“ startup

A lomovi koje na berzama pravi pandemija koronavirusa mogli bi da pojačaju zainteresovanost investitora za ovaj biznis kojem se pripisuje manja izloženost cikličnostima tr-

žišta. Začini li se to dosadašnjim trendom rasta ovih kompanija, servirana je potencijalna investicija koja je zgodna za disperziju rizika u periodima poleta, a donekle je sigurna luka u recesionim vremenima. Pandemija pokazuje da nužda može, barem privremeno, da nas natera da se odrekemo putovanja, zamene automobila i mnogo čega drugog, ali malo ko veruje da smo u jednakom meri u stanju da smanjimo produkciju đubreta ili da možemo sebi da priuštimo da se njime ne bavimo.

Ko prezire berzanske spekulacije, a nije impresioniran ni tehnološkom inovativnošću preduzeća koja iz otpada prave struju ili gorivo za pogon vozila koja produkuju novi otpad, ima na raspolaganju i avangardnija ulaganja. Jedno od njih je „Rubicon global“, kompanija koju prate hvalospevi da je Uber u domenu otpada i koja je jedan od startupova koji je najbrže premašio tržišnu kapitalizaciju od milijardu dolara. Spektar

njihovih ulagača se kreće od osvešćenih ekologista poput Leonarda Dikaprija, do giganta sa Vol strita kakav je „Goldman Saks“. Ovaj Rubikon pređen je 2008. godine kada su dva diplomca univerziteta u Kentakiju, Nejt Moris i Mark Spigel, kreirali mobilnu aplikaciju za povezivanje onih kojima treba uklanjanje otpada sa onima koji pružaju takve usluge.

Vremenom je ponuda obuhvatila i sofisticirane personalizovane usluge, a uspešna optimizacija to-kova otpada u „Starbaksu“ privukla je najveću pažnju javnosti. Sada je u najavi ofanziva na evropska i azijska tržišta, naročito sa projektima koji bi obuhvatili čitave gradove. Da ni starosedeoici nisu ravnodušni prema ovakvim novajlijama svedoči ugovor iz 2017. godine o strateškom partnerstvu „Rubicon globala“ i „Sueza“, kao i neki komentari čelnika „Waste managementa“ koji mogu da se tumače kao zainteresovanost za sledeću veliku akviziciju. ●



INDIVIDUALNI SISTEMATSKI PREGLEDI

**Ne odlažite brigu o svom zdravlju
i po promotivnim cenama odaberite paket
prema Vašim potrebama!**

KAO DREN 1

- Laboratorijska analiza krvi i urina
- Pregled spec. interniste + kompjuterizovani EKG
- Pregled spec. ginekologa + PAPA test + VS + kolposkopija
- Preventivni pregled stomatologa

cena za žene: 5.200,00 RSD
cena za muškarce: 2.950,00 RSD

KAO DREN 2

- Laboratorijska analiza krvi i urina
- Pregled spec. interniste + kompjuterizovani EKG
- Pregled spec. ginekologa + PAPA test + VS + kolposkopija
- Preventivni pregled stomatologa
- Ultrazvučni pregled male karlice (mokraćna bešika, jajnici, materica, prostata)
- Ultrazvučni pregled dojki

cena za žene: 7.700,00 RSD
cena za muškarce: 4.200,00 RSD

KAO DREN 3

- Laboratorijska analiza krvi i urina
- Pregled spec. interniste + kompjuterizovani EKG
- Pregled spec. ginekologa + PAPA test + VS + kolposkopija
- Preventivni pregled stomatologa
- Ultrazvučni pregled male karlice (mokraćna bešika, jajnici, materica, prostata)
- Ultrazvučni pregled dojki
- Pregled spec. oftalmologa
- Doppler krvnih sudova vrata
- Ultrazvučni pregled štitne žlezde
- Dodatna laboratorija T3, T4, TSH, (PSA samo za muškarce)

cena za žene: 11.450,00 RSD
cena za muškarce: 7.950,00 RSD

Dom zdravlja „VIZIM“
Knez Miletina 36, 11000 Beograd
e-mail: office@vizim.co.rs

kao Dren!
www.vizim.co.rs

Call centar:
011/ 339 0000



**RIZICI OD ZLOUPOTREBE
DIGITALNE POLJOPRIVREDE**

Orvelova korporativna farma

U poljoprivredi se odvija trka u digitalnom naoružavanju, u kojoj će pobednik diktirati uslove i kontrolisati našu hranu, prirodu i poljoprivrednike koji nas hrane. Ukoliko Evropska komisija ne bude regulisala podatke dobijene pomoću novih tehnologija, slično zaštiti ličnih podataka, nekolicina globalnih korporacija učvrstiće svoju dominaciju u poljoprivredi i prehrani na štetu malih poljoprivrednika i svih nas, upozorava se u izveštaju međunarodne mreže ekoloških organizacija „Friends of the Earth“.

Piše: Marija Dukić

Naša planeta se, pored zdravstvene, nalazi i u velikoj ekološkoj krizi, a poljoprivreda, koja je delimično i odgovorna za nju, mora da radi na smanjenju zagađenja. Ovako počinje izveštaj o digitalnoj poljoprivredi koji je nedavno objavio evropski ogranak međunarodne mreže ekoloških organizacija „Friends of the Earth“.

Prema prošlogodišnjem izveštaju Panela za klimatske promene, u globalnoj proizvodnji ugljen-dioksida poljoprivreda učestvuje sa 13 odsto. Njen udeo u emisiji metana je 44 odsto, a u proizvodnji azotnih oksida

82 odsto. Celokupna proizvodnja poljoprivrednih proizvoda, zajedno sa preradom i distribucijom, odgovorna je za 21 do 37 odsto gasova koji izazivaju efekat staklene bašte.

Međutim, sve što rade prirodi, ljudima se vraća kao bumerang. Posledica zagađenja jeste i lošiji kvalitet poljoprivrednog zemljišta, čiji rezultat su gubici u poljoprivrednoj proizvodnji.

Upravo to se dešava u Evropi – zemljište je sve goreg sastava a reke su sve zagađenije. Samim tim i hrana je sve lošija i skuplja za proizvodnju. Gledano iz ekonomske perspektive,

može se uočiti još jedan negativni trend: pad broja malih poljoprivrednih gazdinstava. Naime, broj gazdinstava je između 2003. i 2013. godine smanjen za četvrtinu. Od ovog broja, čak 96 odsto čine mali poljoprivrednici.

Imajući u vidu ovakve pokazatelje, Evropska komisija je najavila „Zeleni dogovor“ za Stari kontinent, koji bi trebalo da unapredi zaštitu životne sredine. Ideja je da se utiče na smanjenje emisije štetnih gasova, između ostalog i ulaganjem u inovacije. Jedan od načina da se to postigne je modernizacija poljoprivredne proizvodnje kroz digitalnu poljoprivredu.

Trka u digitalnom naoružavanju

Termin „digitalna poljoprivreda“ koristi se za skup različitih tehnologija koje omogućavaju optimizaciju poljoprivrednih delatnosti. To su prikupljanje podataka, analitika, veštačka inteligencija, odnosno mašine koje uče, upotreba senzora, satelita i robota, korišćenje dronova, i generalno automatizacija raznih proizvodnih procesa. Ove tehnologije često potpadaju i pod pojam „precizna poljoprivreda“. Evropski parlament pod njim podrazumeva



upravljanje u poljoprivredi zasnovano na posmatranju, analitici, preciznom merenju i racionalnom trošenju resursa na osnovu dostupnih podataka.

Šta to, međutim, znači u praksi? U organizaciji „Friends of the Earth Europe“ ocenjuju da je ovo trka u digitalnom naoružavanju, u kojoj će pobednik diktirati uslove i kontrolisati našu hranu, prirodu i poljoprivrednike koji nas hrane. Oni upozoravaju da će, ukoliko Evropska komisija ne bude regulisala podatke dobijene pomoću novih tehnologija, nekolicina globalnih korporacija učvrstiti svoju dominaciju u poljoprivredno-prehrambenom lancu. Opet na štetu malih poljoprivrednika.

U teoriji, podaci koji se u digitalnoj poljoprivredi prikupljaju od poljoprivrednika trebalo bi da posluže za analizu njihovog proizvodnog procesa, s ciljem da se osmisle odgovarajući saveti za unapređenje proizvodnje. Pitanje je, međutim, kod koga će završiti svi ti podaci. A podaci su, kao što znamo, „nafta 21. veka“. Korisničke informacije lako mogu da se unovče, ali i da se upotrebe za razne vidove manipulacije.

Da li će se to zaista desiti niko ne može da tvrdi sa sigurnošću. No, indikativan je podatak da su ključni akteri na tržištu digitalne poljoprivrede multinacionalne hemijske kompanije koje proizvode pesticide. Sada im se pridružuju i tehnološki divovi, uključujući „Soni“, „Filips“, „Oranž“, „Uber“, „Boš“, „Simens“, „Gugl“ i „Majkrosoft“. Takav zaokret tehnoloških kompanija ne čudi s obzirom na predviđanja da će tržište digitalne poljoprivrede rasti po stopi od 12 odsto godišnje, i da bi do 2025. godine moglo da vredi 10 milijardi dolara.

„Priateljska“ razmena podataka

Možemo samo da nagađamo na koje sve načine bi mogle da se iskoriste informacije prikupljene od poljoprivrednika, ali neka iskustva iz dosadašnje prakse pokazuju da su korporacije vrlo maštovite kada je u pitanju ovaj vid „poslovanja“.

Jedan od primera za tu tvrdnju su skorašnji potezi nemačke kompanije „Bajer“, koja posluje u hemijskoj i farmaceutske industriji. Ona je 2018. kupila američku multinacionalku „Monsanto“, što joj je omogućilo da kombinuje znanja iz hemijske industrije sa proizvodnjom semena. Kada se tome doda i digitalna poljoprivreda, kojom se „Bajer“ takođe bavi, to otvara mogućnost za, blago rečeno, „usmeravanje“ klijenata ka proizvodima ove kompanije.

Prošle godine je, naime, nemački gigant sklopio partnerstvo i sa firmom „Tilabl“, koja je kroz svoje aktivnosti vezane za digitalnu poljoprivredu navodno prikupljala još više informacija nego „Bajer“. Postojale su indicije da su dve kompanije počele da razmenjuju podatke. Međutim, poljoprivrednici su se povezali na društvenim mrežama i upoređujući svoja iskustva došli su do zaključka da se manipuliše njihovim podacima. Zahvaljujući javnoj „razmeni mišljenja“ poljoprivrednih proizvođača, „Bajer“ i „Tilabl“ su raskinuli partnerstvo.

Ali navedeni primer ukazuje na rizik da zloupotreba informacija može da postane uobičajena praksa u EU, ukoliko se ona ozbiljnije ne pozabavi regulativom u oblasti digitalne poljoprivrede, upozorava se u izveštaju „Friends of the Earth Europe“.

Ako ne piše u zakonu, smatra se dozvoljenim

Trenutno na Starom kontinentu nijedan zakon, bilo da je reč o nacionalnoj ili evropskoj regulativi, ne pominje zaštitu podataka u poljoprivredi. U organizaciji „Friends of the Earth Europe“ smatraju da Evropska unija mora da razvije veoma dobru zaštitu podataka koji bi jamčili poljoprivrednicima njihova prava, slično postojećem zakonodavstvu o zaštiti ličnih podataka.

„Tehnološki bum u poljoprivredi mogao bi da koristi održivim i malim poljoprivrednicima i da podrži širenje agroekologije. Ali to je ostvarivo samo ako su podaci i tehnologija u poljoprivredi regulisani na nivou EU i ukoliko ih kontrolišu sami poljoprivrednici, a ne multinacionalne korporacije“, ocenjuju aktivisti „Friends of the Earth Europe“.

Zbog svega navedenog mreža ekoloških organizacija zahteva od EU da preduzme nekoliko mera. Prvo, da uspostavi javnu kontrolu nad digitalnom poljoprivredom a zatim i oštija anti-monopolska pravila, koja bi obezbedila fer konkurenciju u poljoprivrednom sektoru. U tom kontekstu „Friends of the Earth“ se protive i vertikalnim monopolima, odnosno praksi da se jedna kompanija istovremeno bavi celim lancem poljoprivredne proizvodnje.

Treća mera odnosi se na finansiranje istraživanja iz oblasti digitalne poljoprivrede, koje bi se obezbeđivalo iz javnih budžeta i to samo za ona istraživanja koja nisu usmerena isključivo na zaradu, već i na zaštitu okoline. Još jedna od predloženih mera podrazumeva ograničavanje prava na prikupljanje informacija od poljoprivrednika, slično kao što je urađeno u slučaju GDPR-a, odnosno ličnih podataka građana EU.

Dok se ovo ne sprovede, velike kompanije će, praktično, imati pravo da pristupaju raznim podacima poljoprivrednika, ističe se u izveštaju. Takođe, verovatno će se nastaviti sa proizvodnjom poljoprivredne opreme koja zahteva aplikacije sa dozvoljenim pristupom trećoj strani. Dakle, još jednoj strani zainteresovanoj za podatke poljoprivrednika, što predstavlja dodatni rizik od mogućih zloupotreba. ●

BERZE I PANDEMIJA

Panika u doba korone

Stara berzanska izreka kaže da postoje samo dva osećanja koja pokreću tržišta akcija – pohlepa i strah. Širenje koronavirusa donelo je u martu turbulencije kakve globalne berze odavno nisu videle, a osećanje straha brzo je preraslo u paniku koja je zbrisala zarade iz proteklih nekoliko godina.

Piše: Nenad Gujaničić

Prošlog proleća uzlazni trend globalnog tržišta akcija obeležio je deseti rođendan, a ova činjenica nije jedina koja je ukazivala da su svetske akcije na relativno visokom nivou. Oštra svetska finansijska kriza koja je kulminirala u jesen 2008. godine lečena je koktelom monetarnih mera, koje su podrazumevale pre svega nulte kamate i masivno „upumpavanje“ novčane mase u finansijski i privredni sistem.

Ova štamparija novca, koja je uporište našla u svim ključnim svetskim centralnim bankama, zapljusnula je likvidnošću i najzabitije delove zemaljske kugle. Korist od ovog „medenog meseca“ imala je i naša zemlja koja

se zaduživala po istorijski najnižim kamatama. Šta onda reći za prvoklasne svetske obveznice kojima se mesecima, pa i godinama, trgovalo uz negativne prinose, dok su akcije iznova dostizale rekordne vrednosti.

I premda je svaki racionalni investitor naslućivao da će u bliskoj budućnosti uslediti prizemljenje tržišta akcija, čiji su se fundamenti nalazili značajno iznad višegodišnjih proseka, zaokret trenda se uvek javi kao iznenađenje. Pojava i prepoznavanje okidača koji će zaustaviti rastući trend tržišta ključna je komponenta uspeha svakog pojedinačnog investitora. Ali to je, verovatno, i najzahtevniji zadatak u kompleksnoj berzanskoj igri.

Na prelazu vekova, pucanje mehur u vrednovanju internet kompanija izazvalo je dramatičan lom tržišta. U prošloj globalnoj krizi prenaduvano američko tržište nekretnina i prevarni hipotekarni finansijski instrumenti zavili su svet u oštru recesiju. Ovaj put, okidač u korekciji berzanskog tržišta i u izazivanju recesije u ključnim svetskim privredama bio je sasvim nepredvidljiv događaj – globalna pandemija koja je na duži period iskidala svetski lanac snabdevanja.

Psihologija i berza

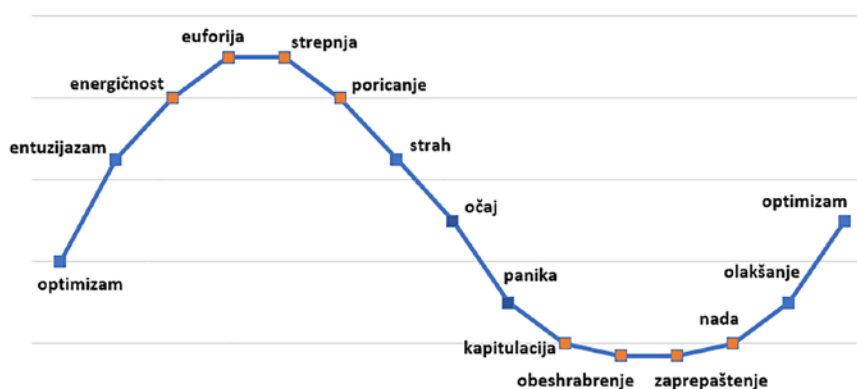
Pojedinačni investitor prolazi kroz mnoga emotivna stanja od momenta kada odluči da investira na finansijskom tržištu. Na samom početku javlja se nada, koja brzo prerasta u

optimizam zbog sprovedene odluke o kupovini akcija. Kada kompanija objavi dobre poslovne rezultate i premaši očekivanja tržišta, a akcije nastave da rastu, pojedinačni investitor ulazi u fazu uzbuđenosti koja kulminira totalnom euforijom.

Upravo taj momenat u emotivnom ciklusu predstavlja i najvišu tačku finansijskog rizika. S druge strane to je vreme kada je samo ulaganje u akcije svakodnevna i opšte prihvaćena tema, o kojoj se ponešto može čuti i u frizerskom salonu ili u taksiju. Jasno je da, finansijski posmatrano, nema bolje tačke kada bi trebalo realizovati ostvarene dobitke ili barem veći deo portfelja pretvoriti u novac ili manje rizične finansijske instrumente, poput obveznica.

U ovoj fazi, investitori mnogo manje brinu oko toga da li će izgubiti novac a više o tome hoće li im promaći povoljna prilika, pa je prilično visoka verovatnoća da će doneti nepromišljene odluke. U ovoj tački se uopšte ne razmišlja o riziku, vrednovanje kompanija postaje potpuno nebitno, a opcija da se novac može izgubiti deluje prilično nerealno.

Ova etapa emotivnog ponašanja investitora poznata je i ovdašnjoj široj javnosti, premda berzansko poslovanje u Srbiji nikada u pravom meri nije zaživelo. Tokom berzanske pomame 2007. godine, desetak hiljada domaćih građana okušalo se na brzorastućem i uzavrelom tržištu akcija. Oni su, pre svega, bili motivisani željom da ne propuste više nego izvesnu dobit



koju su već realizovali rođaci, komšije, prijatelji...

Većina tržišnih učesnika posedovala je minorna znanja o poslu u koji se upušta, bez preterane želje i sposobnosti da oceni rizik u donošenju ovakvih investicionih odluka. Po pravilu, većina neiskusnih investitora opredelila se da investira uštedevinu na tržištu akcija na njegovom maksimumu, na vrhu euforije zabeležene u proleće 2007. godine.

Psihologija berzanskog ciklusa

Ne računajući ove primere tipičnih investicionih mehura, da bi akcije nastavile da rastu potrebni su stalni katalizatori u vidu pozitivnih poslovnih izveštaja kompanije i atraktivnih preporuka ključnih analitičara. Okidač za pad vrednosti bi mogao doći usled razočaravajućih makroekonomskih podataka (koji će pogoditi i konkretnu kompaniju), ili iz same kompanije koja će pre ili kasnije objaviti finansijske izveštaje koji će biti ispod sve nerealnijih očekivanja investitora. Ova spoznaja da je vrednovanje predmetne akcije iskočilo izvan svih racionalnih okvira, označiće početak dijametralno suprotnih faza u emocionalnom ciklusu investitora kao što su: strepnja, negiranje, strah, panika...

Pad vrednosti akcija u prvom navedenom nateraću investitora da razmotri sopstvene analize i zaključke, da bi veoma brzo motiv za dodatnu kupovinu akcija smenila želja za prodaju u strahu da se ne ostvari još veći gubi-

tak. Kada investitor dostigne vrhunac očaja usled pada tržišne vrednosti njegove imovine, nastupa krajnji iracionalni momenat koji se javlja u vidu straha od gubitka kompletnog ulaganja. Tada dolazi do panike, koja rezultira još ubrzanijom spiralom pada tržišne vrednosti akcije koja u većini slučajeva u tom momentu dodiruje dno, pre početka novog ciklusa i njenog oporavka.

Ovaj put je drugačije

I dok je većina analitičara očekivala da bi eventualni okidač za novi silazni trend tržišta akcija moglo biti usporavanje dve najveće svetske privrede, kao posledice carinskog rata između Amerike i Kine, sasvim neočekivano uvod u rasprodaju tržišta bila je svetska pandemija. Ono što je svakako neobično za novonastalu berzansku korekciju jeste sama priroda okidača (neočekivani događaj koji je nemoguće predvideti), ali pre svega brzina kojom su investitori oborili na pleća glavne svetske berzanske indekse. Za svega tri nedelje marta vodeće berze akcija izgubile su na vrednosti 35-40 procenata, čime su neutralisani dobiti na tržištu u proteklih četiri, pet godina.

I dok je period optimizma na tržištu, sa manjim ili većim prekidima trajao više od deset godina, sve faze tamne strane emotivnog ciklusa ulagača, uključujući strah koji se završio velikom panikom, odigrale su se za svega nekoliko sedmica. Osim činjenice da su akcije generalno govoreći bile na viso-

kim nivoima, glavni činilac munjevitog pada tržišta bila je neizvesnost samog događaja koji je doneo preokret trenda. I dok je kod neke klasične prirodne katastrofe, propasti bankarskog sektora ili dramatičnog terorističkog napada u manjoj ili u većoj meri moguće sagledati negativne posledice, problem sa pandemijom je njena nepredvidljivost, kako u pogledu dužine trajanja tako i po pitanju pogubnih efekata po globalnu privredu.

Tokom prvih nekoliko sedmica marta, kako je tržište akcija tonulo sve niže usled beznadežnosti ulagača, ređale su se sumorne prognoze analitičara oko dubine globalne recesije koja je više nego izvesno zadesila svetsku privredu u prvoj polovini godine. Ono što je ostala velika nepoznanica jeste dužina trajanja ovog negativnog privrednog ciklusa, odnosno da li će nakon oštre i veoma duboke recesije u prvom i drugom kvaralu uslediti nagli oporavak, ili će globalna privreda utonuti u dugotrajniju depresiju?

Kako bi ovaj prvi scenario bio izgledniji, kreatori ekonomskih politika u većini zemalja doneli su programe masivnih fiskalnih stimulansa s ciljem da privreda u periodu velike kontrakcije izbegne nelikvidnost, a najugroženiji sektori usled neobavljanja delatnosti bankrotstvo. Ove najave mera, pre svega od strane SAD i vodećih evropskih zemalja poput Nemačke, uspele su da zaustave panično ponašanje investitora i donesu oporavak na glavnim svetskim berzama od 10-15 procenata.

Uprkos snažnom skoku svetskih akcija, teško je reći da je negativni scenario iza nas jer sama pandemija još uvek nije zabeležila kulminaciju (barem ne na američkom tlu). Međutim, prilično je izvesno da je kasno za paničnu rasprodaju portfelja akcija u cilju zaštite imovine. Racionalni investitori trebalo bi da ovaj period bauljanja tržišta na niskim nivoima iskoriste za restrukturiranje portfelja i zauzimanje što perspektivnijih pozicija pred neki novi berzanski ciklus, koji će otpočeti talasom optimizma nakon same najave prolaska pandemije. ●

OSIGURANJE U DOBA KORONE

Juče moćni, danas bespomoćni

Da su multinacionalne kompanije mogle da sanjaju da će morati da zaustave poslovanje zbog nečeg toliko sićušnog da je čak nevidljivo, što pritom dolazi iz Kine – izrazito značajne karike u njihovom lancu snabdevanja – verovatno bi napravile i potražnju za polisama osiguranja koje bi pokrivala i troškove pandemije. Ovako, potražnje nije bilo a i ponuda je bila poprilično „mršava“, pa će gubitke koji nastanu tokom vanrednog stanja morati da pokriju same.

Piše: Lela Saković

Kad prođe briga za ljudsko zdravlje i živote i krene vraćanje u uobičajeni način života, počće i ozbiljnije prebrojavanje gubitaka koji su zadesili firme tokom vanrednog stanja zbog pandemije. Svetska privreda može do-

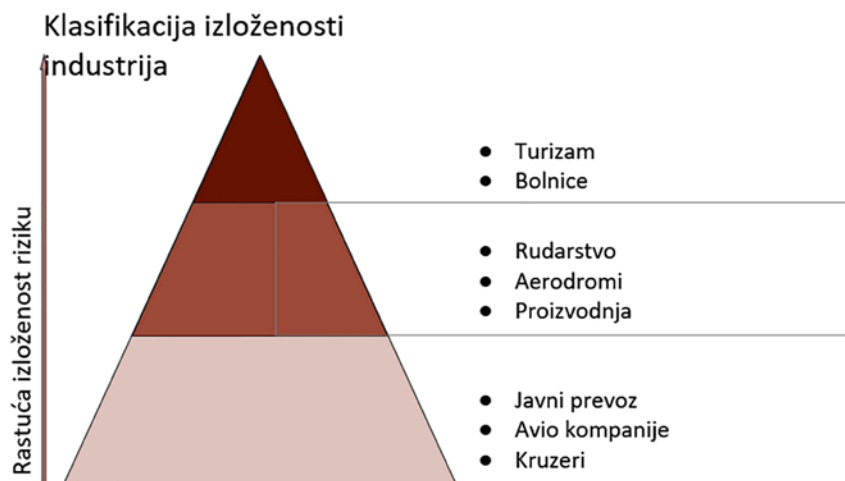
živeti da se godišnji ekonomski rast prepolovi ukoliko se nastavi širenje korona virusa - sa očekivanih 2,9 na svega 1,5 odsto, prema prognozama Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj OECD. Gubici će se vrlo brzo osetiti i na mikropplanu – brojne firme koje su prinuđene da zbog pandemije prekinu poslovanje, za to vreme ne mogu da ostvaruju ni prihod pa time ni profit, a mnoge od njih će zbog pratećih efekata u kasnijem periodu imati i gubitak reputacije. Da li postoji šansa da osiguravajuća društva te gubitke pokriju?

Domaće osiguravajuće kuće imaju politiku osiguranja od prekida rada, koja podrazumeva da firme uplaćuju određenu premiju kako bi nadoknadile izgubljena sredstva ako se prestane sa radom usled nekog nepovoljnog događaja, poput požara, loma mašina i sl. Ovo, međutim,

zahteva direktne fizičke gubitke kao uslov za isplatu štete, tako da će gubici izazvani prekidom rada zbog pandemije ostati bez osiguravajućeg pokrića, kažu za „Biznis i finansije“ u VIB kompaniji za posredovanje u osiguranju. Oni podsećaju da je pandemija korona virusom uzrokovala zatvaranje fabrika u Kini, koje su bile važne karike u lancu snabdevanja stotina kompanija – od „Majkrosofta“ do „Meriota“, ali da će i one ostati bez pokrića.

Šta od polisa za slučaj pandemije postoji u svetu?

Gotovo jedinstvenu politiku osiguranja u slučaju prekida rada izvanog pandemijom 2017. godine je napravila nemačka kompanija MunichRe: ova politika kreirana je neposredno pošto je 2016. godina u globalnom javnom zdravstvu definisana kao kraj dve ozbiljne epidemije - ebole i zika virusa. Iako rizik od njih nije nestao, ove epidemije su usmerile pažnju javnosti na prilično loše zdravstvene sisteme i primarnu zdravstvenu zaštitu, i njihov uticaj na globalnu ekonomiju u uslovima zdravstvenih opasnosti. Ipak, kako su sami nedavno rekli, od tada nije prodato nijedna politika, a potražnja je počela tek kada je u Kini krenuo da se širi korona virus – tada je, naravno, bilo nemoguće kupiti politiku.



Izvor: <https://www.munichre.com/topics-online/en/business-risks/epidemic-risk-insurance-saves-lives.html>

„Motivisan epidemijom virusa ebole u Zapadnoj Africi 2014. godine, 'Swiss Re' je u saradnji sa Svetom bankom 2017. godine kreirao tzv. 'Pandemic Emergency Financing Facility' vrednosti 425 miliona američkih dolara, čiji je cilj bio obezbeđivanje fonda koji bi služio za brzo reagovanje u slučaju izbijanja novih epidemija, pre svega u zemljama trećeg sveta“, kaže za „Biznis i finansije“ Radisav Osmajlić, direktor kompanije za posredovanje u osiguranju „Willis Towers Watson“ za Srbiju.

„Sredstva za pokriće ovog rizika prikupljenja su kupovinom tzv. „cat bonda“ od strane Svetske banke, uz uključivanje u proizvod i međunarodnog tržišta reosiguranja, dok su vlade Japana i Nemačke istovremeno obezbedile donacije osiguranicima za plaćanje premije osiguranja. Ovaj osiguravajući proizvod je suštinski namenjen najsiriromašnijim državama, koje bi u slučaju izbijanja epidemije iz polise osiguranja dobile značajna finansijska sredstva za sprečavanje daljeg širenja bolesti i saniranje negativnih uticaja na ekonomiju. Interesantno je da ovo osiguranje pokriva rizike epidemija od šest vrsta virusa, a pokriva i Covid-19, kao novi soj Coronaviridae definisan u polisi“, kaže Osmajlić.

Singapurska osiguravajuća kompanija „AIA“ obezbedila je svojim zaposlenima finansijsku nadoknadu od 1.000 dolara u slučaju hospitalizacije usled oboljenja od korona virusa, i 25.000 dolara u slučaju smrti od iste bolesti, a „China Life Insurance“ Singapore otišlo je i korak dalje: do kraja avgusta ove godine i zaposleni i klijenti ove kompanije koji obole od COVID-19 dobiće jednokratno 8.000 dolara, a u slučaju smrti – 80.000 dolara.

Šta je sa potražnjom?

Da ni sami privrednici nisu sanjali da će ih ova situacija zadesiti, pokazuju i rezultati istraživanja kompanije „AON“ među liderima multinacionalnih kompanija u 2019. godini o

rizicima od kojih najviše strahuju: od ukupno 69 rizika, rizik od prekida poslovanja nalazi se na četvrtom, a rizik od pandemije na 60. mestu.

„Svi lideri su u 2019. rizik prekida poslovanja usled različitih uzroka svrstali u jedan od ključnih, ali rizik pandemije nisu povezali sa prekidom rada, jer u više od pola veka nije bilo bolesti koja je uspela da značajnije utiče na prekid rada multinacionalnih kompanija“, kaže Radisav Osmajlić. „Poslednja pandemija koja je imala tendenciju veoma brzog širenja, velikog apsolutnog broja preminulih i značajnijeg uticaja na ekonomiju dogodila se pre više od pedeset godina – tada je od Hongkonškog gripa preminulo više od milion ljudi, od čega polovina u samom Hong Kongu. Svet se nakon toga suočavao sa manjim pandemijama, koje su odnosile značajno manji broj života i nisu imale značajniji uticaj na globalnu ekonomiju, što je pre svega posledica kontinuiranog razvoja vakcina i metoda prevencija širenja“, kaže Osmajlić.

On podseća da ni pandemija AIDS/HIV, koja je od 2005. do 2012. godine odnela čak 36 miliona života, nije imala uticaj na globalnu ekonomiju zbog činjenice da je najveći broj žrtava bio u državama koje nemaju značajan doprinos globalnom BDP, dok je istovremeno u razvijenim zemljama značajno podignuta svest o metodama zaštite od ove bolesti.

Pandemija i menadžerska odgovornost?

Da li prekid poslovanja usled epidemije/pandemije može na neki način da se poveže sa menadžerskom odgovornošću – na primer, ako menadžeri nisu predvideli ovakav rizik i obezbedili sredstva, pa je došlo do otpuštanja radnika i/ili prekida poslovanja?

„Teško da se može govoriti o odgovornosti direktora za to što nisu predvideli celokupan privredni ambijent koji nastaje usled pojave koronavirusa i za nepreduzimanje

preventivnih poslovnih odluka, pre uvođenja vanrednog stanja u Republici Srbiji“, kaže za „Biznis i finansije“ Ljubica Tomić, stručnjak za korporativno pravo i korporativno upravljanje iz advokatske kancelarije „Tomić-Sinđelić-Groza“ (TSG).

Ona objašnjava da menadžerska odgovornost ili dužnost pažnje direktora (po Zakonu o privrednim društvima), podrazumeva da direktor „izvršava svoje poslove savesno, sa pažnjom dobrog privrednika i u razumnom uverenju da deluje u najboljem interesu društva“. Posebno u vanrednom stanju, mora dnevno da prati odluke Vlade RS i da sa njima usklađuje poslovne odluke – da obezbedi zaštitnu opremu za zaposlene, dozvole za rad u trećoj smeni u vreme zabrane kretanja, zatvaranje maloprodaje u tržišnim centrima, zabranu izvoza određene vrste roba, i slično. Ali, mora da ide i korak dalje – da anticipira poslovne događaje, kao i da svoje odluke zasniva na informacijama i mišljenjima stručnjaka – primera radi, da preispita pravne aspekte mogućnosti raskida privrednih ugovora ili opstanka ugovora u uslovima vanrednog stanja, pravne i poslovne posledice neizvršenja ugovora u spoljnotrgovinskom prometu, pravne i poslovne posledice otkaza zaposlenih i slično.

„Imajući u vidu da je u evropskim državama činjenično slična situacija nastupila pre nego u Srbiji, naročito se kod internacionalnih kompanija može u svakom pojedinačnom slučaju razmatrati čak i ovakvo pitanje odgovornosti menadžera – uvek rukovodeći se time da li je direktor postupao u skladu sa standardom dobrog privrednika, sa stepenom pažnje kojom bi postupalo razumno pažljivo lice koje bi posedovalo znanje, veštine i iskustvo koje bi se osnovano moglo očekivati za obavljanje direktorske dužnosti“, objašnjava Ljubica Tomić. Ona dodaje i da je prema Zakonu o privrednim društvima, teret dokazivanja u pogledu toga da je postupao sa dužnom pažnjom u slučaju spora – na samom direktoru. ●



NOVI ZAKON O IGRAMA NA SREĆU

Sreću treba deliti...sa Poreskom upravom

Sistemi koje su organizatori igara na sreću razvijali kako bi izbegli plaćanje poreza doveli su do toga da je Poreska uprava sve češće u kladionicama nailazila na slučajeve da one nemaju evidentirane isplate dobitaka koji su oporezivi. Usvajanjem novog Zakona o igrama na sreću, zakonodavac se svojski potrudio da sivu zonu u ovoj industriji prevede u legalne tokove. Ali industrija igara na sreću nije samo pitanje budžetskih prihoda, već i društvene odgovornosti da ovakvi objekti budu svedeni na prihvatljivu meru, a ne da se šire i okupljaju mušterije kao da posluju u ugostiteljstvu.

*Piše: Vladimir Deljanin**

Industrija igara na sreću je znatno uznapredovala od onih Pantićevih 12 pogodaka na sportskoj prognozi u seriji „Tesna koža“. Od nekadašnjeg klađenja na konačan ishod utakmice, danas kladionice nude klađenje na gotovo sve moguće događaje, kao što je, na primer, koji tim ili koji igrač će izvesti prvi korner na fudbalskoj utakmici.

Danas je organizovanje igara na sreću ozbiljna grana privrede, koja nastoji da svoje klijente privuče na

mnoge načine. Pored raznih igara, gotovo svaka kladionica u svom sastavu ima i kafić sa mnoštvom televizora, gde gosti mogu da popiju kafu i polako popune svoje tikete. U poslednje vreme, kladionice su u pojedinim objektima uvele zaseban deo u kome se mogu igrati i druge igre na sreću, kao što su rulet i poker.

Naravno da je zbog opšteg rasta interesovanja za igre na sreću, pa time i rasta prihoda u toj delatnosti, poraslo i interesovanje poreskih or-

gana za ovu industriju. Ako se ima u vidu da klađenje i kockanje spadaju u aktivnosti koje društvo ne želi da promoviše, pored redovnih poreskih obaveza koje imaju privredna društva, postoje i poreski nameti koji oporezuju samo dobitke od igara na sreću kao i priređivanja ovih igara na elektronskim aparatima.

Tako je svaka kladionica u obavezi da od ostvarenog dobitka fizičkog lica iznad 100.000 dinara obustavi na ime poreza 20% i uplati ih u budžet. Međutim, uporedo sa jačanjem konkurencije među kladionicama, razvio se i sistem kako da se igračima uštedi ovaj trošak.

Usitni dobitak na manje delove

Naravno da je interes svih inspeksijskih službi da se uvede bolja kontrola u ovaj deo poslovanja, pa je zato osmišljen poseban sistem oporezivanja za aparate za kockanje, dok drugi sistem funkcioniše za samo klađenje.

Svi aparati za igre na sreću moraju da se prijave Poreskoj upravi, koja potom donosi rešenje o paušalnom porezu. Visina paušalnog poreza kao i u mnogim drugim delatnostima

zavisi od lokacije i broja aparata koji jedna kockarnica/kladionica imaju. Pored ovog poreza, visina poreza se određuje i na osnovu ukupnih uplata i isplata u toku jednog meseca, pri čemu se na tako dobijenu razliku plaća porez po stopi od 10%.

S druge strane, kladenje na sportske ali i ostale događaje omogućava mnogo veću transparentnost. Tu se bez problema može utvrditi da li je neko na uloženi 1.000 dinara ostvario dobitak ili gubitak. Stoga ne čudi da se Poreska uprava posebno interesuje za promet u ovom delu igara na sreću. Sve sportske kladionice su u obavezi da imaju računarske programe koji omogućavaju praćenje uplata i isplata dobitaka. Na ovaj način, nametnuta je obaveza isplatiocu dobitka da obračuna i plati porez u ime dobitnika i podnese poresku prijavu.

Ovaj model, koji se inače primenjuje i kod isplate zarada ili zakupnina nepokretnosti, pokazao se kao najbolji. Međutim, kao i svaki drugi sistem, i ovaj je podložan zloupotrebama. Tako je bilo primera da su kladioničari dobitak od, recimo, 150.000 dinara koji podleže oporezivanju, prikazivali kao pet pojedinačnih dobitaka od 30.000 dinara i na taj način izbegavali plaćanje poreza.

Iz ovog razloga, Poreska uprava je tokom kontrola u kladionicama često nailazila na slučajeve da one nemaju evidentirane isplate dobitaka koji su oporezivi. Da bi se sprečila utaja poreza na ovaj način, usvojen je novi Zakon o igrama na sreću. Ovaj zakon je doneo nekoliko novina koje se odnose na samo privređivanje igara, ali i na raspodelu poreza prikupljenog od igara na sreću.

Nema više naknadnog lažiranja

Novine se odnose prvenstveno na novi računarski program koji će morati da imaju svi objekti u kojima se organizuju igre na sreću. Ovaj sistem prikuplja podatke iz objekata i direktno ih dostavlja sistemu Uprave za igre na sreću. Time se značajno sma-

njuje mogućnost da se podaci naknadno lažiraju i tako izbegne plaćanje poreza. Slično rešenje u regionu je već uvedeno u Republici Srpskoj.

Pored ovoga, priređivači igara na sreću sada imaju obavezu da vode i evidenciju svih igrača koji posećuju objekte. Ovi podaci će biti dostupni Upravi za igre na sreću i Poreskoj upravi koja je nadležna za proveru da li su sve poreske obaveze izmirene na vreme. Kako bi se izbegle sve mogućnosti da se sistem eventualno zloupotrebi, video sistem koji prati kretanje igrača mora da bude postavljen u svakom objektu.

Naravno da će jedan deo klijenata pokušati da izbegne identifikaciju u ovim objektima iz različitih razloga. Zato će nastojati da deo svojih aktivnosti sprovede preko drugih osoba koje će biti voljne da prikažu sve podatke nadležnim institucijama. U tom slučaju na scenu stupa drugi propis, a to je Zakon o sprečavanju pranja novca.

S obzirom da su priređivači igara na sreću u skladu sa odredbama ovog zakona obavezni da vode evidencije o svojim igračima i obaveštavaju Upravu o licima koja ih posećuju i koriste njihove usluge, to će biti teže nekome da polaže opklade umesto drugih lica. Tim pre, što ovakve vrste evidencija mogu da posluže kao osnov za proveru porekla imovine. Ova evidencija je vrlo značajna jer se veliki deo prometa kladionica odvija putem aplikacija, gde korisnici čak ni ne dolaze u objekte gde bi mogli da ostave svoje podatke.

Reklo bi se da se zakonodavac svojski potrudio da suzbije sivu zonu igara na sreću i premesti je u legalne tokove. Ipak, ne očekuje se da će nove mere umanjiti broj igrača ovih vrsta igara, već da će shodno većem stepenu naplate poreza, biti uvećani i ukupni budžetski prihodi po ovom osnovu.

Kladionice nisu kafići

Budući da se ova vrsta aktivnosti nikada nije smatrala društveno poželjnim ponašanjem, cilj je da se prihodi koji se prikupе po ovom

osnovu raspodele za potrebe najugroženijih kategorija društva. Upravo zbog takve dugogodišnje prakse, čudno deluje odluka da se u prvobitnoj verziji predloga novog Zakona o igrama na sreću nije našla odredba koja bi garantovala da će se ovako prikupljena sredstva i dalje raspodeljivati humanitarnim organizacijama, kao što su Crveni krst, Udruženje osoba sa invaliditetom i druge. Pred samo usvajanje Zakona, na inicijativu udruženja koja su svoje finansiranje prvenstveno zasnivala na ovim prihodima, kao i na osnovu amandmana koje je podneo Zaštitnik građana, promenjen je član zakona koji osigurava preraspodelu prikupljenih sredstava tako da će se ovim novcem i dalje finansirati već postojeći korisnici.

Pored svih novina u odredbama zakona i prakse koja se uvodi, svakako bi trebalo poveriti računa i o efektima koji se ne odnose samo na poreze i zaradu. Svojom ekspanzijom, sektor igara na sreću je zaposlio veliki broj ljudi i uložio značajna sredstva u kupovinu opreme, međutim, pored napora da se maksimalno umanji siva zona u ovoj delatnosti, ne sme se zanemariti pitanje društvene odgovornosti.

Tako je, na primer, u nekim zemljama zabranjeno reklamiranje ovakvih objekata, odnosno lokalne samouprave propisuju u kojim delovima grada oni mogu da posluju. Pored ovoga, kladionice i kockarnice su dužne, nezvezano za svoje poreske obaveze, da izdvajaju sredstva kojima se finansiraju udruženja za odvikavanje od kockanja.

Možda će neka buduća verzija Zakona o igrama na sreću, kada budemo na višem nivou ekonomskog ali i društvenog razvoja, predvideti restriktivnije odredbe s ciljem da se kladionice i kockarnice svedu na prihvatljiviju meru, a ne da se u njima ljudi okupljaju kao da su one ugostiteljski objekti.

**Autor je direktor u poreskom odeljenju Crowe RS*

ANA VUČKOVIĆ DENČIĆ, KNJIŽEVNICA I NOVINARKA

Život je onakav
kakvim ga napravite

Jednu epohu ne obeležavaju samo to kakva je politika vođena i koliki je bio standard već i ono što ste tokom nje doživeli i uradili. Život je onakav kakvim ga napravite, uverena je Ana Vučković Denčić, novinarka Radio Beograda koja se književnošću bavi samo u slobodno vreme, ali su dve njene knjige – prva i najnovija – nominovane za NIN-ovu nagradu.

Piše: Marija Dukić

Ana Vučković Denčić je rođena 1984. godine u državi koja više ne postoji. Ipak, ta država zauzima centralno mesto u njenom novom romanu „Yugoslav“, koji je bio u konkurenciji za ovogodišnju NIN-ovu nagradu. Mada je već prva knjiga ove autorke „Epoha lipsa juče“, koju je napisala sa 19 godina, takođe bila nominovana za najbolji roman godine, književnost nije jedino čime se bavi. Od rane mladosti bila je zainteresovana i za slikarstvo, ali se na kraju opredelila za studije dramaturgije na Fakultetu dramskih umetnosti, a potom za profesiju novinara na Radio Beogradu.

● Kako ste se obreli u nekoliko profesija?

Ana Vučković Denčić: Sticajem okolnosti. Uvek sam volela da pišem. Kao dete sam se uživala u ono što sam čula ili što su mi čitali, a imala sam i veliku podršku bake, koja me je usmeravala ka književnosti. Počela sam da pišem, prvo priče, pa onda i roman, a zatim sam upisala dramaturgiju.

U radio sam pak ušetala mnogo ranije, kao beba, jer je moja majka radila u dokumentaciji Radio Beograda. Ovaj medij me je očarao. Pošto imam i introvertne i ekstrovertne faze, u njemu sam pronašla baš ono što mi prija. Bavim se kulturom, najviše filmom, uživam u svojim i u emisijama kolega. I pričam priču, kao uostalom i kada pišem knjige.

● Vaša prva a potom i nova knjiga bile su nominovane za NIN-ovu nagradu. Kada Vam je više značila ta nominacija, na početku karijere ili sada?

Vučković Denčić: Logično bi bilo da mi je nominacija više značila u ranoj mladosti, jer to je bio moj prvi roman i prilika da izađem iz anonimnosti. Ali tada je to uglavnom bio povod za ponos mojih roditelja i prijatelja. Ja sam bila tinejdžerka koja nije mogla da uoči ozbiljnost te prilike. Zanimale su me neke druge stvari.

Potonja nominacija mi je važnija, zato što dugo nisam ništa objavila. U međuvremenu sam počela da se pitam da li i dalje umem dobro da pišem, iako sam to instinktivno osećala. Značilo mi je što su neki ljudi, pogotovo oni čiji se književni ukus vrlo često podudara s mojim, prepoznali ovu knjigu kao nešto autentično i vredno.

● Roman „Yugoslav“ budi mnoga (o)sećanja čitalaca, pogotovo onih kojima je prva asocijacija na tu državu – ušuškanost i bezbrižnost. Knjigom, međutim, provejava i osećaj bespomoćnosti koji je tokom tranzicije mučio čitavu jednu generaciju, vaspitavanu na potpuno drugačijim vrednostima. Kako biste Vi opisali jugoslovenski sistem vrednosti, a kako ovaj aktuelan, i da li oni imaju dodirnih tačaka?

Vučković Denčić: Dodirnih tačaka je vrlo malo osim što i u jednom i u drugom sistemu žive neki ljudi. Ja se u ovoj knjizi bavim uspomenama na jedan način života. Za taj način života se stalno pitam da li je stvar-

nost ili mit – ta beskrajna letovanja, vraćanje kući sa posla u tri, posle čega imate ceo dan slobodan, bezbrižnost i razdraganost, možda čak i neka naivnost sa današnje tačke gledišta. Bavim se odnosom dve generacije i poimanjem jednog sistema kao iluzije ili kao realne pojave. Generacija mojih roditelja mitologizirala je tu zemlju i sistem, a mene je zanimalo šta se krije iza toga. Ono što je svakako jasno je da je u tom sistemu čovek imao više vremena za sebe. Ima ga i sada, ali za to mora grčevito da se bori, nema te slatke dokolice i novina preko lica dok je na televiziji Formula 1.

● Da li mislite li da ćemo se i mi jednog dana sa nostalgijom sećati ovog vremena, kao što se naši roditelji sećaju Jugoslavije?

Vučković Denčić: Sigurno hoćemo, jer se moja generacija već sada sa setom seća ranih dvehiljaditih i doživljaja iz tih godina. Ljudi romantizuju prošlost i vreme kada su bili mladi. Zamislite, u to neko doba smo prvi put u životu čuli „Seven nation army“. Ili gledali Kejva uživo. Jednu epohu ne obeležava samo to ko je bio predsednik i kakav je bio standard, već i ono što ste tokom nje doživeli i uradili. Sećam se jednog intervjua u kojem čovek kaže da ljudi potiskuju iz sećanja grozne devedesete, a njemu su se tada desile najlepše stvari, jer se zaljubio i dobio decu. Njemu one nisu mrske.

● Knjiga „Yugoslav“ je posvećena vašem pokojnom ocu. Po vašim rečima, njeno pisanje je bila neka vrsta terapije za Vas. Mislite li da dela nastala iz ličnih priča, iz intenzivno doživljenih emocija, ostavljaju veći utisak na čitaoca?

Ana Vučković Denčić: Da, ja sam ovaj rukopis stvarala kao vid terapije, ali ga ne bih objavila da nisam osetila da ima univerzalnu notu i da zaista može da dirne ljude. Naboj koji sam osećala dok sam mahnito zapisivala različite uspomene, utiske, isečke iz moje mentalne arhive, ono što se



realno desilo i delove izmaštanog sveta, razlog je što su te frekvencije došle i do čitalaca. To je posao pisca, da rečima prenese tačno ono što je osećao da treba da kaže, da dočara atmosferu. Ipak, mislim da ne može svaka lična priča da bude dobra literatura. Zapravo, priča je samo početak, jer koga zanima život narator-kinog oca, nepoznatog, i samo njoj važnog? Zato nisam pričala samo o mom ocu i o sebi, već o njegovoj i svojoj generaciji, o sećanjima, o jednom sistemu koji je nestao, pa je to zapravo učinilo priču univerzalnom.

● Kako izgleda svakodnevica nekoga ko se bavi pisanjem u Srbiji u eri globalne ekonomske, a sada i zdravstvene nesigurnosti, ali i veoma brzog tempa života koji nam ne ostavlja mnogo vremena za analiranje proživljenih događaja?

Vučković Denčić: Ja ne pišem stalno. Zapravo, pišem kolumne u pravilnim razmacima. Ali za pisanje romana ili zbirke priča potrebna mi je, izraziću se sada nepopularnim terminom, inkubacija. Zato sam sigurna da će proći još neko vreme dok ponovo ne poželim da pišem nešto obimnije. A kada se to desi onda pored svih svojih poslova moram da nađem još i vreme za pisanje - a to je uglavnom noć, kada svi spavaju. Svakodnevica nekog ko se bavi

pisanjem je onakva kakvom je on osmisli. Neki pisci vole da su „utrenirani“, te neprekidno nešto pišu, a ja razmišljam, konstruišem, zamišljam i beležim, uporedo sa obavljanjem drugih poslova. Ja ne pišem od muke, već zato što osetim potrebu.

● Pomenuli ste da radite nekoliko poslova. Možete li povući paralelu sa vremenom SFRJ, koje je ostalo upamćeno po ekonomskoj sigurnosti, odnosno po mogućnosti da ljudi rade u jednom preduzeću do penzije, da imaju odmora, bolovanja i redovno izmirivane doprinose?

Vučković Denčić: U „Yugoslavu“ je oslikana i ta dokolica, to beskrajno popodne u kome ima vremena i za ručak i za odlazak u goste i za bioskop i šetnju. Danas retki sebi mogu da priušte takvo popodne, jer se kući vraćaju mnogo kasnije. A da biste nešto stvarali potrebno vam je slobodno vreme. Meni je lako, jer radim u radiju, a pišem sa strane za nekoliko novina i portala. Radijski posao je fleksibilan, zabavan i dinamičan, i vrlo često dok radim intervju ili prisustvujem konferenciji za novinare dobijem neke od najboljih ideja za pisanje. Zapravo, posao u Radio Beogradu i nalikuje na poslove iz tih zlatnih vremena.

Ali život je onakav kakvim ga napravite. Današnji u globalu jeste

stresniji, ali ume da bude i izuzetno inspirativan.

● Može li sada da se živi od pisanja? Kako se pronalaze izdavači i koje sve obaveze prema njima pisac ima?

Vučković Denčić: Neki pisci sigurno žive samo od pisanja, ali oni su malobrojni. Ja nisam u toj grupi. Mislim da je većini umetnika, ne samo pisaca, potreban neki osnovni stalni posao, a da je umetnost nešto što se razvija u slobodno vreme. Opet, meni je pisanje sa strane, ne samo knjiga, već i tekstova, dobar dodatak na osnovnu platu. Platom plaćate račune i hranu, a tim honorarima pokušavate sebi da nekako unapredite život putovanjima, lepim stvarima, nekakvom sitnom ekstravagancom.

Pitanje izdavača je takođe zanimljivo, pogotovo za mene koja sam, iako sam već objavila nekoliko knjiga, novi rukopis slala na mnoga vrata, u nadi da će ga neko pročitati. Imala sam sreće da mi se javi najbolji izdavač za ovakvu knjigu. Obaveze prema izdavačima se razlikuju u zavisnosti od njihovih zahteva, a moje su sada takve da u dogovoru sa urednicima „Partizanske knjige“ idem na predstavljanja po Srbiji, ali bez obaveza. Jedan prijateljski odnos na obostranu korist, što je retkost.

● Da li su književnici u Srbiji zvezde kao u nekim drugim zemljama, i imaju li svoje agente, kakve smo navikli da gledamo u stranim filmovima i serijama?

Vučković Denčić: Ma kakvi agenti! Naravno, u ostvarivanju kontakata mi pomažu ljudi iz izdavačke kuće. Ja zbog prirode svog posla poznajem mnogo ljudi, ali ja nisam takva zvezda da bih imala agenta. Možda sam pak zvezda iz senke, jer se, od kad je objavljen „Yugoslav“, često pojavljujem u pričama i objavama na društvenim mrežama. Divan je taj osećaj kada ljudi citiraju delove knjige, pišu male recenzije, govore šta im se dopalo. ●

ŠTA ŽITELJI SELA KUPUJU OD HRANE

Isplativo prodavati hranu i onima koji je proizvode



Seosko knjigovodstvo zbog zatvaranja pijaca u vreme korone beleži višak pojedinih namirnica, ali manjak drugih jer nijedno poljoprivredno domaćinstvo ne može sve da proizvede samo. Uprkos izumiranju ruralnih sredina, čak hiljadu sela u Srbiji vapi za prehrambenim prodavnicama. Nekada su se u seoskim trgovinama kupovali začini, šećer, ulje, cigarete, kafa i piće, a sada se često kupuju i brašno, proizvodi životinjskog porekla, povrće, voće, konditorski proizvodi...

Piše: Nataša Šutuljić

Sa zatvaranjem pijaca zbog epidemije korone, mnoga mala poljoprivredna domaćinstva u Srbiji muku muče kako da ono što proizvedu dopreme do tržišta. Što su dalje od grada, to je logistika komplikovanija i veća opasnost da neželjeni višak na kraju propadne. S druge strane, aktuelni izveštaji o situaciji u srpskim selima pokazuju da i oni koji proizvode hranu na svojim ga-

zdstvima uveliko prave zalihe namirnica koje im nedostaju. Tako u ovom trenutku seosko knjigovodstvo beleži istovremeno i višak i manjak hrane.

Razlog deficitarne proizvodnje za sopstvene potrebe je u tome što poljoprivrednici nemaju dovoljno vremena da proizvode sve što im je potrebno, što nekim vrstama voća i povrća ne odgovara podneblje, ali ima i artikala koje se ne isplati proizvoditi.

Promena potrošačkih navika i na selu

Prema podacima Zavoda za statistiku, u Srbiji ima 4.709 sela i mnoga od njih skoro su pusta ili polako izumiru. Uprkos tome, oko 1.000 sela u našoj zemlji vapi za otvaranjem prehrambene prodavnice, predloženo je tokom prošlogodišnje javne rasprave o Nacrtu zakona o trgovini u Privrednoj komori Srbije. Tom pri-

likom privrednici su ukazali na potrebu da se poboljšaju snabdevanje prehrambenim proizvodima na selu i uslovi za širenje mreže trgovinskih lanaca.

Praksa nekih od njih dokazuje da je otvaranje prehrambenih prodavnica u ruralnim područjima dobar poslovni potez. Jedan od primera je lanac trgovina „Europrom“, koji već niz godina ima prodavnice u dvanaest sela u valjevskom kraju. U ovom preduzeću za „Biznis i finansije“ kažu da su se potrošačke navike i u selima uveliko promenile. Nekada su se u seoskim prodavnicama kupovali začini, šećer, ulje, cigarete, kafa i piće, a ostalo je svaki domaćin sam proizvodio. Sada, uz pomenute namirnice, seoske porodice često kupuju proizvode životinjskog porekla, povrće i voće koje sami ne proizvode, kao i konditorske proizvode.

Meštani sela sa kojima smo razgovarali, kažu da im mnoge namirnice nedostaju. Sigurni su da bi otvaranje prehrambenih prodavnica tamo gde ih nema bio dobar posao za trgovce, a spas za mnoge koji žive na selu i sada moraju da idu u nabavku u najbliže gradske trgovine. A one su daleko, što iziskuje ne samo vreme, nego i dodatne troškove za prevoz.

Mala ušteda od sopstvene proizvodnje

Ivana Miletić iz sela Sekurič kod Rekovca, zajedno sa roditeljima uzgaja prasad, kokoške, voće i povrće za sopstvene potrebe, a za prodaju imaju veće stado ovaca i kupinu. I pored raznovrsne proizvodnje, ni oni ne mogu bez prodavnice.

„Od povrtarskih kultura imamo krompir, luk, paradajz, boraniju, bob, pasulj, grašak i krastavac. Od voća uzgajamo jabuke, kruške, šljive, kajsije, višnje, grožđe i kupine. Troškovi proizvodnje namirnica za naše potrebe iznose između 50 i 60 hiljada dinara godišnje. Ne trošimo novac na pesticide, a štedimo tako što prasad jedu ono što osta-



ne od naših obroka. Ušteda nije velika, ali kada bismo kupovali sve te proizvode to bi nas sigurno izašlo skuplje. Trudimo se da održimo proizvodnju, jer nam je pre svega važno da se zdravo hranimo“, priča najmlađi član seoskog domaćinstva Miletić.

U obližnjoj radnji njeni roditelji nabavljaju hleb, papriku, kupus, cveklu, karfiol, šargarepu, mleko i mlečne proizvode, kao i voće koje ne proizvode. Ukoliko se ulaže u proizvodnju brašna, hleb je samo malo jeftiniji, dok je za brigu o govedima i proizvodnju mleka i mlečnih proizvoda potrebno mnogo vremena. Zato je sve manje domaćinstava u Sekuriču koja se bave stočarstvom, kaže Miletić.

Dodaje i kako je isplativije kupiti tovnje piliće koji brzo dostignu težinu za klanje, nego uzgajati domaću živinu ili kupovati gotovo pileće meso. S druge strane, kupus i paprika se ne proizvode zbog neodgovarajuće konfiguracije zemljišta i problema sa navodnjavanjem.

„I pored sopstvene proizvodnje, za hranu potrošimo mesečno 10.000 dinara, a proizvodnjom uštedimo oko 2.000 dinara. Seoske žene su navikle da same prave zimnicu. Tako i moja majka i druge žene u selu svake jeseni nabavljaju u radnji namirnice neophodne za spravljanje zimnice, iako bi im se više isplatilo da kupe gotove proizvode. Ostali meštani u selu uglavnom kupuju isto što i mi, pa seoska prodavnica dobro posluje već skoro dve decenije. Stariji u radnji

kupuju namirnice, a mladima je to jedino mesto okupljanja“, kaže Ivana Miletić.

Ni na selu više nemaju vremena

Slobodan Mitrović iz sela Paune kod Valjeva takođe tvrdi da tamošnja prehrambena prodavnica i te kako ima kupaca. On proizvodi dovoljno povrća za sopstvene potrebe, ali u radnji pazari hleb, brašno, ulje, šećer, začine i pojedine vrste voća. Njegova porodica ima dovoljno povrća, ulaganja su minimalna i za to je potrebno mnogo više vremena, rada i truda, nego novca. Pošto Mitrovići imaju veću proizvodnju mleka, moraju da se posvete kravama i proizvodnji stočne hrane, pa nemaju vremena za rad u voćnjaku.

„Uzgajam neke voćne vrste, ali za svoju porodicu u prodavnici kupujem jabuke, breskve, lubenice i razno drugo voće. Ne izdvajam mnogo novca za to, pa zato i ne upoređujem troškove – da li je isplativije da to voće sam proizvodim ili da ga kupujem. Imamo mnogo obaveza i nemamo vremena za negu voća“, objašnjava Mitrović glavni razlog koji, i njegovo i sva druga domaćinstva u selu i pored danonoćnog rada na njivi, neminovno upućuje u trgovine. Svako kupuje ono što mu nedostaje, potrebe su različite i nema nekih pravila, osim jednog: „Niko ne može da proizvede sve sam“, kratko zaključuje starosedelac sela Paune zašto je isplativo prodavati hranu i onima koji je prave. ●

PLATFORMSKE ZADRUGE PROTIV UBERIZACIJE RADA

Kako sprečiti masovno čerupanje radnika?

U svetu rastu inicijative za radničko samoupravljanje povezivanjem preko digitalnih platformi u sopstvenom vlasništvu, kao odgovor na ekonomiju deljenja, koja prema kritičarima deli korist samo pojedincima na štetu svih ostalih. Iako ima vrlo uspešnih primera ovakvog udruživanja širom planete, dometi su i dalje skromni, a u Međunarodnoj organizaciji rada smatraju da platformsko zadrugarstvo ne može da zameni sindikate i kolektivno pregovaranje o uslovima rada.

Piše: Zorica Žarković

Ekonomija deljenja je već na samom početku vanrednog stanja koje je zbog korone zakočilo celu planetu, više nego opravdala svoje ime. Podelila je masovne otkaze radnicima koje inako ne zapošljava već samo iznajmljuje, a oni koji još imaju posao

su pred „izazovima“ kako da odole deljenju zaraze, jer se uglavnom bave aktivnostima koje ne trpe fizičku distancu. Za razliku od fizičke, „socijalnu distancu“ su ostvarili čim su ušli u ovu vrstu angažmana. Po pravilu, jedino radno pravo koje imaju je nadnica za obavljeni posao, odnosno ono što preostane kada se od nje odbije iznos koji pripada organizatoru posla.

I pre nego što je sadašnji „nevidljivi neprijatelj“ banuo na svetska vrata, koncept ekonomije deljenja je pored onih koji su ga promovisali kao izuzetan doprinos tehnologije rešavanju društvenih problema, vrlo brzo stekao i brojne kritičare.

Jedan od najpoznatijih oponenta je Trebor Šolc, profesor na privatnom istraživačkom univerzitetu za digitalnu ekonomiju „Nova škola“ u Njujorku. Šolc je autor mnogih studija na ovu temu i najistaknutiji zagovornik platformskog zadrugarstva kao alternative „masovnom čerupanju radnika“ u uslovima kada se pod formulom fleksibilnog poslovanja manipuliše zapošljavanjem po principu „danas jesi, sutra nisi“.

„Inovacija“ prekopirana sa pijace

Američki profesor ističe da kritičari ekonomije deljenja nisu nazadnjaci koji, kao što im se to često „prišiva“, žele da zakoče napredak, jer pomenuti koncept nije nikakva inovacija. Premda se ova ideja, preklom iz Silicijumske doline, predstavlja kao veliki iskorak koji preko novih tehnologija uspostavlja saradnju i kroz deljenje brige za drugoga

omogućava i dodatnu zaradu, takav poslovni model je odavno poznat, ističe Šolc.

Ono što promoviše „Uber“ a kod nas i kompanija „CarGo“ preko svoje aplikacije za prevoz putnika, „Airbnb“ u sferi turizma i hotelijerstva ili „Deliveroo“ na tržištu dostave hrane i njegovi pandani koji posluju i u Srbiji – „donesi.com“, „Glovo“, „Wolt“ – primenjuje se vekovima na pijacama i drugim tržištima koja žive od naknade za organizaciju razmene roba i usluga.

Naime, „Uber“ i „Airbnb“ ne poseduju vozila ili nekretnine, već ostvaruju zaradu tako što preko svojih aplikacija angažuju one koji njima raspolažu da ih uposle na tržištu. Pored toga, zarade koje ovakve kompanije ostvaruju ne ostaju u lokalnim sredinama gde se obavljaju aktivnosti, već se „sele“ tamo gde su vlasnici aplikacije registrovani.

Kada je reč o pojedincima koji žive od ovakvih angažmana, onda je to najčešće na njihovu direktnu štetu. Mogućnost organizovanja masovnog rada na poziv i po potrebi istovremeno omogućava i minimalno plaćanje doprinosa ili njihovo potpuno izbegavanje, a sva druga radna prava su misaona imenica, odnosno ne postoji bilo kakav vid socijalne zaštite.

Još jedan problem rada preko digitalnih platformi je podsticanje egzistencijalne nesigurnosti kroz rast konkurencije miliona radnika koji se širom planete nadmeću za ovakve poslove. Posledica je stalno snižavanje cene rada, jer masovna internacionalizacija takvih angažmana ujedno postavlja i granice u orga-

nizovanoj borbi za očuvanje zarada radnika.

Sve pomenuto pokazuje da umesto saradnje i brige za drugog, ekonomija deljenja obezbeđuje najveću korist kompanijama koje od nje zarađuju, dok lokalnim zajednicama udeljuju da saniraju posledice naneće društvu, gradskoj infrastrukturi i životnoj sredini. Promovisati takav model kao inovaciju stoga predstavlja zloupotrebu tog pojma, jer se njime maskira stvarni karakter ovih projekata i zamagljuje odgovornost za štetu koja se njima stvara, ističe Šolc.

Slično, kaže, važi i za kompanije koje su osnivači društvenih mreža. Iza propagande da je reč o samoorganizovanju ljudi u društvenoj i ekonomskoj sferi, stoji posrednik između publike i oglašivača. Imajući u vidu da su softveri na kojima se zasnivaju ovakve platforme isključivo zatvorenog koda, to daje priliku za brojne manipulacije podacima, ili direktnije rečeno za prodaju publike onome ko plati više.

Samoupravljanje u kapitalizmu

Šta je altrenativa? Američki profesor je među onima koji zagovaraju stav da je moguće rešenje delom već sadržano u samom problemu, odnosno da se isto oružje, a delimično i resursi koje koristi ekonomija deljenja, mogu upotrebiti za organizovanje sve razjedinjenijih radnika. Tu mogućnost nudi „platformsko zadugarstvo“, odnosno udruživanje u zadruge radi ostvarivanja jednakosti na radnom mestu uz podršku digitalnih platformi. Reč je o vidu radničkog samoupravljanja, budući da su radnici ujedno i vlasnici aplikacije koja ih povezuje međusobno i sa tržištem, što znači i da sami određuju uslove rada i cenu usluga koje pružaju.

Širom sveta već postoje brojne ovakve zadruge koje su specijalizovane za kućne poslove, kućne popravke, prevoz putnika, dostavu,



društvenu brigu o starima i drugim osetljivim kategorijama stanovništva. One su razvijene i u drugim sektorima, poput novinarstva, prevodilačkih usluga, bibliotekarstva, ugostiteljstva, razvoja softvera, dizajna, fotografije...

Za razliku od korporativnih platformi koje se ugrađuju od 30 do 70% u sve transakcije i drastično obaraju cenu rada, platformske zadruge smanjuju trošak po radniku tako što eliminišu posrednika. U proseku se odvajaju oko 5% sredstava za tehničko održavanje platforme, a ostatak se ulaže u razvoj posla, obezbeđivanje normalnih uslova rada i dostojanstvenih plata. Pri tom, i samo korišćenje tehnologije uvažava demokratske vrednosti, što znači da deljenje informacija mora biti dobrovoljno i u korist svih, a ne da se zaniva na manipulaciji radi interesa malog broja pojedinaca, napominje Šolc.

U poslednjih nekoliko godina je, na primer, po ovom principu registrovano više kompanija u oblasti taksi prevoza. Jedan od uzora kako se može suprotstaviti „uberizaciji“ rada je američki preduzeće „Union Taxi Cooperative“, osnovano 2017. u Denveru. Slično kao i kod „Ubera“, aplikacija omogućava putnicima da ocenjuju njihove usluge, ali s druge strane pruža priliku vlasnicima malih firmi da se ujedine. Zahvaljujući brojnosti, stekli su i moć da utiču na

lokalne propise koji regulišu pitanja poput tarifa, saobraćajnih pravila i planiranja transporta.

Šta je realnost, a šta utopija

U Evropi, ovakav vid „tržišnog socijalizma“ je posebno razvijen u Holandiji. No, činjenica je da su njegovi dometi za sada skromni, iz više razloga. Ono što je za „kapitalističke“ platforme prednost u aktuelnim tržišnim uslovima koji preovlađuju u svetu, za „socijalističke“ predstavlja ograničenje.

Pre svega, insistiranje ovakvih zadruge na kvalitetnim i pristojno plaćenim poslovima za članove, može ograničiti potražnju za njihovim uslugama na tržištu u situaciji kada korporativne platforme nude ogroman broj radnika koji se angažuju po potrebi za malo novca i bez dodatnih obaveza za poslodavce. Prepreke rastu, osim pomentog, je velika heterogenost i usitnjenost ovakvih inicijativa.

Njihovo intenzivnije međunarodno povezivanje, paradoksalno, koči to što poštuju lokalne propise koji se razlikuju od zemlje do zemlje, a koje korporativne platforme zaobilaze pronalazeći rupe u zakonu, ili u slučaju manje razvijenih država prilagođavajući zakone sopstvenim potrebama, u zamenu za „doprinos“ održavanju socijalnog mira.

U Međunarodnoj organizaciji rada (ILO) ocenjuju da je masovno angažovanje radnika preko korporativnih platformi proces koji je već nepovratno uticao na društvo i da se on ne može vratiti unazad, ali ono na šta može da se utiče je pravac u kome će se tržište rada dalje razvijati. Platformske zadruge jesu jedna od alternativa koju treba podržati i iskustvo koje može biti korisno i za sindikate, ali ne i zamena za njih. Jer kako ističu u ovoj organizaciji, najmoćnije sredstvo u borbi za prava radnika – ako se ima u vidu realnost a ne utopija – je kolektivno pregovaranje između radnika, poslodavaca i države. ●

KAKO TEHNOLOŠKE
KOMPANIJE PODNOSE
KORONUViše
trnja,
nego
ruža

Očekivanja da će se IT sektor pokazati otpornijim od mnogih tradicionalnih industrija na lomove izazvane pandemijom pokazala su se samo kao delimično tačna. Rezultati na nivou celokupne industrije su u padu, a profiteri su daleko ređi od gubitaša. Čak i među onima koji su zabeležili munjeviti uspon, ima primera da je slom usledio preko noći jer nisu mogli da odgovarajuće isprate nagli skok tražnje. Ipak, najveća sramota digitalne ekonomije trenutno je nova kriptovaluta koja je osmišljena tako da joj vrednost raste uporedo sa povećanjem broja umrlih od korone.

Piše: Saša Guslov

Svako se u doba pandemije snalazi kako zna i ume, ali neke poslovne ideje su uništile i poslednje mrvice osećaja za etiku. Primer je plasiranje na tržište kriptovalute „CoronaCoin“, koja zarađuje na velikoj stopi smrtnosti od ovog virusa. U opticaj je pušteno 7.604.953.650 novčića, dakle tačno onoliko koliko ima stanovnika na našoj planeti. Međutim, svakih 48 sati zaliha kriptovalute se smanjuje srazmerno broju preminulih od korone. Što više ljudi podlegne ovom virusu, zaliha koina će biti manja a vrednost preostalih novčića će rasti.

Kao što se moglo i očekivati, ovaj način zarađivanja je izazvao burne reakcije u javnosti. Dok osude pomehutog „poslovnog poduhvata“ stižu sa svih strana, njegovi tvorci tvrde da im je cilj podizanje svesti o koronavirusu i prikupljanje sredstava za borbu protiv pandemije. Navodno, deo iznosa koji prikupe doniraće Crvenom krstu, ali ne zna se ko će ga tačno donirati, niti kada.

**E-trgovci: jedni na krovu,
drugi u podrumu**

Čak i ako se zanemare ovako ekstremni primeri, kontraverzi na IT tržištu u aktuelnoj situaciji ne manjka. Tako u potpuno istoj delatnosti, elektronskoj trgovini, zbog zabrane kretanja jedni beleže toliki rast onlajn porudžbina da ne mogu da isprate sve zahteve, dok kod drugih oseka u tražnji pretpredviđa izazove ozbiljnu oskudicu u prihodima.

Rezultati istraživanja koje je sprovelo udruženje e-trgovaca Ecommerce Europe o kupovini preko interneta u 25 evropskih zemalja, pokazalo je da građani sada naručuju više robe preko interneta nego pre izbijanja pandemije, ali da nisu svi proizvođači podjednako traženi. Obuća i odeća beleže veliki pad (od 60%), dok osnovne potrepštine imaju rast od 50 pa čak do 90%, u zavisnosti od toga o kojoj zemlji je reč. Najviše se naručuju hrana i piće, lekovi, higijenska i dezinfekciona sredstva, ali i zamrzivači, frižideri i slično.

Situacija se bitno ne razlikuje ni u ostatku sveta. Najveći globalni e-trgovac, kompanija „Amazon“, beleži toliki rast tražnje da je nedavno objavio oglas za 100.000 novih radnika. Britanski onlajn supermarket „Ocado“ je u jednom trenutku čak morao da odbija nove porudžbine, dok ne stigne da isporuči stare. S druge strane Pacifika, kineska kompanija za e-trgovinu „JD.com“ je za prekomernu potražnju našla rešenje tako što je „zaposlila“ autonomna vozila, koja uz pomoć veštačke inteligencije isporučuju robu na kućnu adresu. Dodatna prednost je što su „vozači“ imuni na koronavirus.

Nasuprot tome, prognozira se da će sajtovi za e-trgovinu kao što su eBay i Etsy, koji povezuju male proizvođače sa kupcima, i to uglavnom one koji ne proizvode osnovne potrepštine, imati veliki pad narudžbina. Razlog za to je, kažu analitičari, strah od zaraze jer proizvođači ove robe nemaju jasne sanitarne procedure, pa dojučerašnji kupci odustaju od nabavki rukotvorina ili polovne robe.

Munjeviti uspon i slom

U situaciji kada je većina stanovnika planete u karantinu, raste i gledanost filmova i serija. Zato se očekuje da će kompanije koje se bave strimingom video sadržaja poprilično profitirati tokom ove krize. Već sada je vidljiv veliki rast poseta servisima kao što su „Netflix“, „Hulu“ i „Amazon Prime Video“. Tako je u prvom kvartalu ove godine „Netflix“ zabeležio rast svojih akcija za 15% u poređenju sa istim periodom lane.

Međutim, nisu svi u prilici da veći deo dana provode zavaljeni u fotelju kako bi gledali filmove. Mnogi moraju i da rade od kuće. Masovno seljenje zaposlenih iz kompanijskih u improvizovane kućne kancelarije doprineo je munjevitom uspehu aplikacije „Zoom“, koja omogućava održavanje video poziva za najviše 99 učesnika. Aplikaciju koriste poslovni ljudi za sastanke, nastavnici za držanje časova, psihoterapeuti za sesije sa klijentima,



ali i građani koji žele da istovremeno komuniciraju sa više rođaka i prijatelja.

U 2019. godini tržišna vrednost ove aplikacije iznosila je 16 milijardi dolara, da bi u prošlom mesecu porasla na neverovatnih 42 milijarde dolara. Poređenja radi, američki veliki avioprevoznici „Delta“, „United“, „American Airlines“ i „Jet Blue“, sa tržišnom kapitalizacijom od ukupno 27 milijardi dolara, svi zajedno vrede manje od ove aplikacije.

Nagli rast njene popularnosti primetili su i investitori, poletevši da kupuju akcije kompanije „Zoom Video Communications“, koja je osmislila pomenutu aplikaciju. Cena akcije je je sa 70 dolara u januaru skočila na 150 dolara krajem marta. Zanimljivo je da su neki investitori u brzini i haosu usled velikih lomova na tržištu, pogrešili i uložili u drugu kompaniju sličnog imena. Tako je, naplanirano, poraslo interesovanje i za akcije kineske kompanije „Zoom Technologies“, i to za čak 1.500%. Zahvaljujući ovakvom „nepredviđenom događaju“, kineska

tehnološka kompanija je „ni kriva, ni dužna“, profitirala na pandemiji.

Ipak, brzo se pokazalo da su oni koji su uložili u „pogrešnu“ kompaniju možda bolje uradili, markar i greškom, od onih koji su potrčali da sruče novac u „pravu“. Ispostavilo se, naime, da u kompaniji „Zoom Video Communications“ nisu bili spremni za ovako nagli rast. Kompaniju u ovom trenutku potresa skandal svetskih razmera jer su, zbog loših sigurnosnih protokola, u javnost izašle na hiljade snimljenih video poziva. To je izazvalo „epidemiju“ zabrana, pre svega u firmama i istraživačkim agencijama, da zaposleni koriste ovu aplikaciju.

Gubitaši iz tehnološkog sektora

Procene da će tehnološke kompanije biti jedne od retkih sigurnih dobitnika u krizi izazvanoj pandemijom pokazale su se samo kao delimično tačne, jer poslovni rezultati na nivou cele IT industrije beleže pad. Prema

podacima platforme „Dealroom“, koja se bavi analizom tržišta, već u januaru, na početku zaraze, najznačajnije tehnološke i internet kompanije su samo u Evropi izgubile ukupno 383 milijarde dolara, odnosno 33 odsto svoje vrednosti.

U prvom kvartalu ove godine, širom sveta smanjene su pošiljke gedžeta i drugih uređaja. Umesto ranije prognoziranih 307 miliona, u ovom periodu je prodato 270 miliona pametnih telefona. Predviđanja o prodaji televizora u prvom kvartalu takođe se nisu obistinila – umesto najavljenih 48,4 miliona, prodato je 46,6 miliona. Smanjene su i isporuke ostalih prenosnih uređaja, kao i konzola za video igre.

Osim pada potražnje, na ovakvo usporavanje uticala je i činjenica da se veliki tehnološki igrači nisu rukovodili čuvenim poslovnim pravilom da ne treba držati sva jaja u istoj korpi. Većina njih proizvodila je delove za svoje uređaje u Kini, koja je po izbijanju epidemije morala da zatvori fabrike. Najveća azijska ekonomija je iz tog razloga u prvom kvartalu isporučila na globalnom tržištu za 40% manje pametnih telefona u poređenju sa istim periodom prošle godine. Iznenadna obustava proizvodnje, posebno je pogodila kompaniju Apple, koja 70% svojih telefona proizvodi u Kini, a slično je prošao i Microsoft koji je takođe veliki deo proizvodnje iselio u tu zemlju.

Zato se očekuje da će ova kriza najviše pogoditi proizvođače hardvera, od kojih većina zavisi od proizvodnih pogona u Kini, ali i od kupovne moći stanovništva.

Malo ko se usuđuje da predvidi koliko će pandemija uticati na pad tražnje za IT proizvodima, a retke prognoze koje se mogu naći sugerišu da bi taj pad mogao da iznosi od tri do četiri odsto. Kada je reč o Srbiji, istraživanje o posledicama pandemije koje je sproveo Vojvođanski IT klaster na uzorku od 200 IT kompanija pokazuje da više od 65% ispitanika očekuje da će potražnja za njihovim proizvodima opasti u naredna tri meseca. ●

DEMOKRATIJA: KAKO GLASAJU LJUDI, A KAKO ŽIVOTINJE

Pretvaraj se da znaš šta radiš i svi će za tobom

Nije poznato ko je bio „nulti“ kupac koji je u panici od korone nasrnuo na toalet papir i zarazio celu planetu da se tako ponaša. Ali ako je za utehu, čovek nije jedinstveno biće u prirodi po sklonosti da imitira druge. Kada bi, na primer, neko od merkata, vrste mungosa iz pustinje Kalahari pomislio da tamo negde među peskom ima samoposluga puna insekata kojima se hrane i bio dovoljno ubedljiv da baš on zna put do obećanog carstva – sledili bi ga svi drugi iz grupe.

Piše: Zorica Žarković

Ništa nije idealno, pa ni demokratija. Trenutno, u zemljama sa demokratskim pedigreeom vlada demokratska konfuzija oko cene pandemije koronavirusa. Kako se zaraza širi, tako se razbuktavaju rasprave da li je broj umrlih mogao da bude manji da se na vreme krenulo sa restriktivnijim merama, ili će ra-

dikalna ograničenja u sve većem broju zemalja dokusuriti ne samo ekonomiju nego i demokratiju koja je, ionako, već uveliko načeta navalom populista.

Konfuziju povećavaju i potpuno oprečna naučna istraživanja, od onih koja idu u prilog ideologiji da ne treba brzopletu uvoditi društvenu represiju jer će se sa virusom izboriti „imunitet krda“, do sasvim suprotnih upozorenja da bez privremenog karantina za ekonomiju i demokratiju nema ni uspešne borbe sa nepoznatim virusom, za koji se još ne zna pouzdano ni to da li će i kako mutirati.

U situaciji kada i nauka više nagađa nego što nudi uverljive dokaze, javnost se u mišljenju uglavnom deli na osnovu panike i već formiranih političkih stavova, a ne na osnovu činjenica koje su, ruku na srce, trenutno u većem deficitu nego državni budžeti u jeku krize.

Nedovršena naučna revolucija za slanje političara u penziju

Šta bi se dogodilo da je, kojim slučajem, Cezar Hildago, naučnik sa Masačusetskog tehnološkog instituta (MIT) uspeo da do sada realizuje svoju tehnološku inovaciju koja bi, prema njegovim tvrdnjama, mogla da izazove revoluciju u demokratiji? Reč je, u najkraćem, o korišćenju novih tehnologija i algoritama koji bi svakoj osobi omogućili da ima svog digitalnog avatara koji bi je zastupao u virtuelnom parlamentu.

To, doduše ne bi odmah pensionisalo političare, ali bi se postepeno išlo ka tome, zahvaljujući šansi da umesto predstavnika, svako od nas direktno učestvuje u donošenju odluka o tome kakvi bi zakoni trebalo da se donose i na koji način bi se sprovodili. Time bismo se, tvrdi Hildago, konačno približili atinskoj demokratiji, koja i dalje u zapadnom svetu slovi za zlatno doba vladavine naroda, ako se izuzmu sitnice poput onih da se u taj narod nisu ubrajali ni robovi ni žene.

Pošto digitalnih avatara svakoga od nas još nema, direktna demokratija se u aktuelnoj situaciji primenjuje jedino po trgovinama i apotekama. Rezultati pokazuju da u njoj preovlađuje ako ne imunitet, ono jednogumlje krda: panika jednih se aritmetičkom progresijom prenosi na druge.

Životinjski kvorum

Životinje niko ne pita generalno o njihovom mišljenju kako se ponašaju ljudi, pa ni u sadašnjoj situaciji vanrednog stanja, ali se nauka već odavno pita kakvi politički sistemi vladaju među različitim životinjskim vrstama. Životinje, kao i ljudi, donose grupne odluke, ali kako za njih glasaju? Na osnovu čega se opredeljuje biračko telo, šta su u tom slučaju glasački listići i na koji način se oni prebrojavaju?

U životinjskom svetu, kao i u ljudskom, najvažnije odluke se donose na preživljavanje. Dakle, nužno je u grupi uspostaviti konsen-

zus oko toga kako pribaviti hranu i zaštititi se od opasnosti, uključujući i najpogodnija staništa. Različite vrste, od primata pa sve do insekata, koriste i različite metode za pronalaženje zajedničkog jezika, a neke od njih su prema oceni naučnika – iznenađujuće demokratske.

Baveći se naučnim saznanjima o tome kako životinje glasaju u grupi, američki časopis „Njujork tajms“ navodi da je zoolog Thomas Sili, profesor američkog Univerziteta Kornel, čak napisao celu knjigu pod naslovom „Demokratija pčela“. U njoj opisuje kako se u proleće gomilaju rojevi pčela zato što je to vreme kada se dogovaraju o budućem prebivalištu. Prvo šalju nekoliko stotina izviđača da osmotre moguća nova staništa, kakvog su kvaliteta i koliko su udaljena.

Kada se izviđači vrate, nastaje rasprava koje je odredište najbolje, uključujući kako tvrdi američki zoolog i sukob mišljenja. Na kraju, pčele se opredeljuju za predlog onih izviđača koji uspeju da deluju najubedljivije, pa kraljica i nekoliko hiljada jedinki zajedno odlaze u novi dom.

Mravi, koji fasciniraju ljude svojim graditeljskim poduhvatima celih podzemnih gradova, pre nego što krenu u radove na novom staništu, takođe moraju da se dogovore gde će postaviti temelje. Prema nalazima naučnika sa Univerziteta u Bristolu, mravi kao i pčele imaju izviđače koji ispituju potencijalne lokacije za buduće mravlje nekretnine.

Bitno je da se prvo više izviđača složi da je određeno mesto najpogodnije, a onda se vraćaju preostalima u grupi da saopšte svoje nalaze. Neophodno je da se uspostavi kvorum, što je prilično dugotrajan i iscrpljujući proces. Naime, izviđači vode jednog po jednog člana zajednice da se sam uveri u opisane prednosti određenog mesta. Tek kada se stvori kritična masa onih koji odluče da se pridruže izviđačima na novom



staništu, smatra se da je to odluka koja važi za celu zajednicu i kojoj preostali moraju da se priklone.

Dakle, kada bi mravi morali da odlučuju koje su mere najefikasnije u slučaju neke pandemije koja sa ljudi prelazi na životinje, to bi očigledno potrajalo.

Kad se vođe svađaju, odaberi srednji put

A kako bi se u trenutnu vanrednu situaciju u ljudskom svetu uklopili merkati? Reč je o vrsti mungosa koja živi u pustinji Kalahari na jugu Afrike. Hrane se pre svega insektima, a na meniju mogu biti i manji sisari, gušteri, zmije i jaja. Svako pojedinačno kopa po pesku tragajući za hranom ali se, pritom, kreću u grupama i međusobno komuniciraju. Prema studiji koju su objavili švajcarski naučnici, te grupe sadrže od šest pa do dvadesetak jedinki, a jedan od zvukova koji proizvode predstavlja poziv na pokret ka mestu gde ima više hrane.

Poziv prvo upućuje pojedinac, a potom je dovoljno da za njim krenu tri odvojene grupe da bi tim putem pošli i svi ostali. Pomenuto istraživanje pokazuje da odluka kojeg će pojedinca merkati slediti ne zavisi od njegovog trenutnog položaja u grupi, već je ključno koliko deluje ubedljivo i odlučno. „Kao i kod ljudi, čak i ukoliko niste

na položaju, dok god se pretvarate da znate šta radite, grupa će vas pratiti“, zaključuje se u studiji.

Za razliku od merkata, ljudi trenutno širom sveta gundaju preko društvenih mreža protiv svojih političara, jer izgleda da dojučerašnji autoriteti za mase sada nisu u stanju ni da se uverljivo pretvaraju kako zaista znaju šta bi trebalo da rade u borbi protiv nevidljivog neprijatelja.

Na kraju, kako zajedničke odluke donose naši najbliži rođaci, primati? Nemački naučnici su pratili grupu babuna tako što su uspeli da im prikače GPS uređaje. Proučavali su kretanje svakog babuna u brojnim situacijama, kako bi otkrili ko pokreće grupu. Rezultati su pokazali da bilo koji pojedinac može da povede grupu u novom pravcu ako uspe da ubedi većinu da ga slede. U slučaju da se u istom trenutku nametnu dvojica potencijalnih vođa koji su podjednako ubedljivi ali imaju različita mišljenja – grupa će odabrati srednji put između te dve krajnosti.

U istraživanju se ističe da grupa, kada donese odluku, uvek ostaje jedinstvena što kod ljudi nije slučaj. Takođe, suprotno ljudima, kod babuna ne postoji jedinka koja broji glasove ili saopštava rezultat. Ishod je prirodan, kažu nemački naučnici, a tokom glasanja postoji i proces suptilnog postizanja konsenzusa. ●



PARADOKSI NJU ORLEANSA

Grad u kome se živi kao da sutra ne postoji

Nju Orleans je primer života u prikrivenom, ali stalnom vanrednom stanju i bez korone. Njegov prirodni položaj na ušću jedne od najvećih američkih reka u okean je ogromna privredna prednost i ujedno slabost, zbog pretnji od poplava na području podložnom razornim uraganima. Još jedan od paradoksa ovoga grada – veći broj turista nego stanovnika, sada je možda doprineo da Nju Orleans postane jedno od najvećih žarišta epidemije. Ipak, treba imati u vidu da ovaj grad, koji je odavno navikao da živi kao da sutra ne postoji, to sutra svaki put dočeka.

Piše: Srđan Bešir

Da li znate za neki grad koji, već decenijama, prilično brzo gubi stanovnike a da u njemu još brže raste broj turista? Ovaj paradoks predstavlja „zaštitni znak“ savremenog Nju Orleansa, najvećeg grada američke države Luizijana i mesta gde, verovatno kao nigde drugde, zatičete na istom prostoru svu lepotu, kulturu i duhovnost američkog juga i neverovatna čuda prirode.

Jedna od najvećih luka u Americi i grad sa živopisnom istorijom koja svojom dinamikom više priliči istoriji nekog mesta na Balkanu ili barem u Evropi, živi već odavno, i pre izbijanja aktuelne epidemije korone, u prikrivenom ali stalnom vanrednom stanju od poplava i uragana. Nije lako planirati kako dalje, kada znate da je ispred vas potpuno nesigurna budućnost koju u svojim rukama više drži „onaj gore“, nego svi sadašnji i budući žitelji grada zajedno.

Iako je pouzdano dokazano da su među rukavcima Misisipija, neposredno ispred delte koju reka pravi pred ulivanjem u okean u Meksičkom zalivu, originalni stanovnici Amerike imali svoja staništa još pre 13 vekova, zvanično grad je nastao 1718. godine. Osnovani su ga Francuzi, iste godine kada je i cela Luizijana postala deo Francuske da bi ubrzo i dobila svoje sadašnje ime po tadašnjem francuskom kralju Luju 14.

Grad je zatim prošao kroz buran period robovlasništva, jer su polja pamuka bila na njegovom pragu. Tada je formirana afro-kreolska zajednica sa vudu religijom kao svojim duhovnim stubom, čiji uticaj je u ovom gradu veoma vidljiv i danas.

Ideja „Nju Orleans na vodi“ bi odmah pala u vodu

Nju Orleans nije od onih američkih gradova u čijoj biografiji piše kako je u savremeno doba neprestano rastao i razvijao se. Naprotiv, u poslednjih pola veka stalno opada broj stanovnika, jer je sve manje onih koji pristaju da im život zavisi od nepredvidive budućnosti i da ostanu tamo gde njihov dom – do-

slovno već sutra – može biti zbrisan s lica zemlje. Nikoga ne možete naterati da se nanovo „kući“ pet ili deset puta u životu, ne samo zato što je to skupo i naporno, nego što je to ovde i posebno rizično.

Naime, geografski položaj Nju Orleansa je njegova ogromna prednost, ali ujedno i njegova slabost. To što se ovde u okean uliva jedna od najvećih reka na američkom kontinetu je već samo po sebi veliko preimućstvo nad većinom drugih gradova. Problem je međutim, u tome što se Nju Orleans nalazi na negativnoj nadmorskoj visini pa blizina reke, okeana i bezbroj jezera koje pravi delta u isto vreme predstavlja veliku opasnost od poplava. Grad je opasan zemljanim nasipima, ali oni su slaba zaštita na području gde se istovremeno javljaju uragani razorne moći.

To je, nažalost, na najtragičniji način potvrdio pre petnaest godina uragan „Katrina“. Za samo osam dana, 80% grada se našlo pod vodom jer je uragan podigao vodu iz okeana i reke i doslovno je prosuo na grad. Nije bilo nikakve šanse da se takva vodena stihija „ispumpa“, pogotovo sa skoro simboličnim sistemom kišne kanalizacije u gradu. Ono što nije odnela voda, dovršio je uraganski vetar slažući kuće koje se ovde u najvećem broju prave bez temelja, kao da su od kartona. Nju Orleans je izgubio oko 1.200 svojih žitelja, a od ukupne štete koja je procenjena na 125 milijardi dolara, najveća je pogodila upravo ovaj grad.

Odmah posle „Katrine“, broj stanovnika je opao čak za 50%. Doduše, mnogi nisu otišli daleko, pa je primećan nesvakidašnji urbani fenomen: u gradu živi nepunih 400.000 stanovnika a u predgrađima, što je moguće dalje od reke, još dodatnih – milion! Nema nikakve sumnje da bi ovde eventualni projekat „Nju Orleans na vodi“, ako bi neko uopšte došao na takvu ideju, već na početku – pao u vodu.

Grad je nekada bio poznat kao luka u kojoj su se brodovi tovarili pamukom. Ona radi i danas, samo je pamuk zamenjen žitaricama. Nju Orleans je peta najveća luka u svetu i najvažnija

luka za rasute terete u Severnoj Americi. Od same gradske luke do ulaska u Meksički zaliv ima oko 180 kilometara, ali je reka plovna i za najveće brodove. Najveća dubina Misisipija od 62 metra izmerena je baš pored samog grada.

Nju Orleans se menja i u industrijskom smislu. Sa postojanjem luke logično je da se ovde razvila brodogradnja, ali ono što se manje zna je da na obodu grada postoje petrohemijaska postrojenja, kao i proizvodnja delova za svemirske letelice. U samom Meksičkom zalivu nalaze se naftne platforme koje služe kao sirovinaska baza ovdašnjim rafinerijama.

Što te ne ubije, to te ojača

Ipak, možda je najzanimljivija ona promena koja je u početku bila gotovo neprimetna i počela je da preobražava grad polako ali sigurno. Turizam se uselio u Nju Orleans na „mala vrata“ i prvobitno niko na tog „privrednog gosta“ nije obraćao mnogo pažnje, da bi danas gradska ekonomija postala praktično nezamisliva bez njega. Nju Orleans je 2004. godine, odnosno godinu dana pre nego što je grad pogodio uragan „Katrina“, posetilo 4.9 miliona turista. Posle katastrofe je usledio oštar pad turizma, da bi tokom 2018. godine Nju Orleans „preplavilo“ čak 19 miliona posetilaca! Poređenja radi, jednu Firencu koja je za mnoge prestonica evropskog turizma, godišnje poseti manje gostiju.

Grad koji je iznikao na robovlasništvu, iznedrio je crnačku duhovnu muziku koja je stvorila legendu da je upravo ovo rodno mesto džez i podarila svetu muzičke legende kakve su Luis Armstrong, Fet Domino, Mahalija Džekson i mnogi drugi velikani kojima se ovde i dalje klanjaju. Muzika već vekovima doslovno oblikuje identitet Nju Orleansa i njegovih stanovnika u toj meri, da bez nje taj grad ne bi bio to što jeste.

Pored muzike, Nju Orleans je prepoznatljiv i po svojoj arhitekturi. Malo je zgrada i još manje oblakodera koji se uglavnom nalaze u centru, a ne uporedivo više običnih kuća. One su

prizemne ili na sprat, većinom naslađene na betonske blokove koji ih odižu od zemlje. Baš te i takve kuće daju neverovatnu fizionomiju ovom gradu, koja zajedno sa muzikom predstavlja magnet za turiste.

Nju Orleans ne samo da posećuju horde turista, nego oni puno i potroše – svake godine oko 10 milijardi dolara, što svakako nije cifra za potcenjivanje. Atmosfera u „Ulici Burbon“ toliko ponesetie, da se većina ponaša kao da sutra ne postoji. Ako i uspeju da kroz mnogobrojne restorane i druge „mamce“ u ovoj, najpoznatijoj ulici u gradu prođu i ostanu „likvidni“, što je malo verovatno, sačekaju ih brojne galerije i antikvarnice, „French Market“ sa svojim rukotvorinama, ulični svirači i crtači, proročice sudbine i na kraju reka Misisipi sa parobrodima potpuno istim kao i pre nekoliko vekova.

Mada ovde turistička sezona traje 11 meseci u godini, od početka februara do kraja decembra, pojedini turistički portali su počeli da preporučuju da se, zbog navale gostiju, smeštaj rezervišete čak godinu dana unapred. Sve to je ulivalo nadu da će takav rast turizma „zatvoriti“ preostale rafinerije i fabrike plastike...

A onda je Nju Orleans ponovo doživeo da se jedna od njegovih najvećih prednosti, sa izbijanjem pandemije koronavirusa pretvori u pretnju. Ovaj grad se trenutno najviše pominje kao jedno od prvih žarišta epidemije u SAD, sa izuzetno visokom stopom smrtnosti. Lekari smatraju da su razlozi u velikom broju hroničnih bolesti među stanovništvom, a da je „okidač“ za epidemiju verovatno bio čuveni karneval „Mardi Gras“, poznat i kao „debeli ili masni utorak“, koji se održava u februaru i koji je ove godine posetilo više od milion ljudi.

U vreme kada se mnogo više predstavlja nego što se zaista zna o uzrocima, trajanju i krajnjim posledicama pandemije po ceo svet, teško je nazreti kada će i kako Nju Orleans početi da se oporavlja. Ipak, treba imati u vidu da ovaj grad, koji je odavno navikao da živi kao da sutra ne postoji, to sutra svaki put dočeka. ●

ŽIVOT I OPORAVAK
POSLE BANKROTA

Blato u zlatu i zlatu u blatu

Iako se mnogi svetski državnici i mediji trude da nas ubede kako smo na pragu „smaka sveta“, srećom uvek je bilo ljudi koji su uspevali da nađu rešenje i u najtežim situacijama i da se oporave posle velikih ličnih i profesionalnih kriza. Ovo su samo neki od primera.

Piše: Marija Dukić

Beskućnik koji je postao broker? To ima samo u filmu. Tačno, ali u filmu koji je snimljen po istinitoj priči. Nakadašnji beskućnik a sada uspešan američki poslovni čovek Kris Gardner, glavni je junak filma „U potrazi za srećom“, u kome njegov lik glumi Vil Smit.

Gardner je odrastao u siromašnoj porodici i uprkos želji da stekne visoko obrazovanje u tome nije uspeo. U vojsci se upoznao sa osnovnim medicinskim znanjima i jedno vreme je radio kao prodavac medicinske opreme. Nije bio naročito uspešan,



a zbog nemaštine ali i sklonosti neverstvu, napustila ga je supruga i ostavila mu da se stara o sinu koji je tek izašao iz pelena.

Kada je upoznao jednog uspešnog brokera, to je bila prekretnica u Gardnerovom životu – dao je otkaz na mesto prodavca i počeo da se obrazuje u oblasti finansija. U međuvremenu, bez prihoda a sa nagomilanim dugovima, ostao je i bez krova nad glavom. Srećom, San Francisco je imao sklonište za beskućnike u kojem je povremeno „odsedao“ s detetom. Spavali su i na ulici, na podovima javnih toaleta ili u parkovima, a hranili se u narodnim kuhinjama.

Uprkos tome, Gardner se prijavio i dobio posao u jednoj brokerskoj kompaniji. Kao početnik, zarađivao je veoma malo, ali dovoljno da obezbedi sinu boravak u jasicama dok je on na poslu. Bio je željan da nauči što više i da ostavi dobar utisak na poslodavca. Zato nikome od kolega nije pominjao kako živi, niti je iko to mogao da nasluti. Na posao je dolazio pristojno obučen, jer je, dok je boravio na ulici, stalno sa sobom vukao poslovna odela.

Što je više učio o brokerskom poslu, to je bolje zarađivao, pa je napokon iznajmio stan. Potom je osnovao sopstvenu brokersku firmu, u kojoj je u početku imao samo jedan sto. U naredne dve decenije, njegova firma

se toliko razvila da je prodao mali udeo za multimilionski iznos, pa Kris Gardner sada „teži“ 70 miliona dolara. Osim što je i dalje izvršni direktor kompanije „Gardner Rich & co“, on je i poznati motivacioni govornik i filantrop.

Uspešni i u neuspehu

Uprkos svim manama koje se u poslednje vreme stalno ističu u ostatku sveta, Americi se mora priznati da je retko gde toliko primera ljudi koji su izgubili sve i uspeali ponovo da se uzdignu, čak i do mesta predsednika države.

Abraham Linkoln, jedan od najuglednijih američkih predsednika ostao je bez prebijene pare kada je propao posao koji je pokrenuo sa poslovnim partnerom. Otkupili su uz pomoć kredita nekoliko prodavnica sa idejom da razviju posao, ali nisu uspeali. Kada je partner preminuo, Linkoln je ostao u dugovima koje je otplaćivao godinama. Shvativši da nije talentovan za trgovinu, usredsredio se na politiku a ostalo je istorija. Mada, ima neke veze i sa sadašnjicom, jer je trenutno na čelu Amerike – šestostruki povratnik iz bankrota.

Još jedan „američki spasilac“ ali u drugačijem smislu a koji je prethodno bankrotirao je Bil Bartman. Devedesetih je imao veoma uspešnu

Kad glumac ne mora mnogo da glumi

Zanimljivo je da je i glumac Vil Smit, koji je u filmu „U potrazi za srećom“ glumio brokera iz skloništa za beskućnike Krisa Gardnera, na početku svoje karijere takođe bankrotirao. On je 1985. sa reperom DJ Džezi Džefom izdao album koji se toliko dobro prodavao da je preko noći postao milioner. Uživao je u blagodatima uspeha kupujući skupocene automobile i brendiranu odeću, ali je zaboravio na jednu od dve sigurne stvari sa kojom svaki Amerikanac mora da se suoči – na porez. Poreska služba je izračunala da joj duuguje 2,8 miliona dolara. Deo je platio novcem koji mu je preostao, a deo imovine su mu zaplenili, tako da se Smit opet našao na početku. Srećom, dobio je ulogu u poznatoj seriji „Princ sa Bel-Era“, a nakon toga su usledili brojni angažmani.

kompaniju za naplatu potraživanja, čija vrednost se merila u milijardama dolara, ali je propao kada je njegov saradnik osuđen za prevaru. On sam je oslobođen krivice za bilo kakve finansijske malverzacije, pa je nastavio da radi u drugim firmama, a slavu je stakao kada je 2009. godine, u jeku finansijske krize, izdao knjigu „Spasavanje bogatih“, koja je postala bestseller na Amazonu.

Bartman je, nedugo zatim, ponovo otvorio preduzeće za naplatu potraživanja, a strategija koju je razvio u tom poslu donela mu je, osim novih miliona, i brojne nagrade i medijsku slavu.

Žena od uticaja

Za razliku od Bartmana, svetska finansijska kriza pre nešto više od deset godina je „zavila u crno“ porodičnu firmu za prodaju građevinskog materijala „84 Lumber“, koja postoji skoro 70 godina. Ovaj porodični po-

sao preuzela je devedesetih od svog oca Megi Hardi Noks. Iako se njen otac prilično rasipnički ponašao i više poslovao na osnovu intuicije nego što je istraživao tržište, porodični lanac je narastao na čak 500 prodavnica.

Kada je 2008. izbila kriza i vrlo brzo „obezglavila“ građevinski sektor, prihvodi kompanije „84 Lumber“ pali su sa 3,92 milijarde dolara 2006. na 1,42 milijarde tokom narednih pet godina. Firma je bila prinuđena da zatvori polovinu svojih objekata i otpusti dve trećine zaposlenih. Uprkos pritiscima da proglasi bankrot, Megi Hardi Noks nije htela to da uradi. Uložila je u spasavanje porodičnog preduzeća sve što je imala, uključujući i svoj nakit.

Uspela je da restruktuiru firmu i da nastavi posao kada se građevinski sektor oporavio. Danas je Megi Hardi Noks opet milijarderka, a ove godine je u Pitsburgu ponela i nagradu „Žena od uticaja“.

BALKAN BUSINESS FORUM 2020.

**21. MAJ, BEOGRAD
KOMBANK DVORANA**

**TRANSFORMACIJA
vreme je za drugačiji PRISTUP**

PREDAVAČI

► **LUCY ADAMS**
BBC Direktor, CEO Disruptive HR

► **DR ISAAC SHEPS**
Predsednik & CEO Carlsberg GC
Predsedavajući
Centralnog odbora
Instituta za standarde
u Izraelu

B BALKAN
BUSINESS
FORUM

**PUTOVANJE
postizanje održivog
uspeha u kompanijama**
bbforum.rs

KULTURA ULAGANJA

Kada novac ne može da pobegne od kulture?

Ponašanje investitora se razlikuje širom sveta, čak i kada su istih godina, približnog bogatstva i posluju u sličnim ekonomskim okolnostima. Kulturno nasleđe je presudno za te razlike, pa tako istraživanja pokazuju da anglosaksonski investitori tolerišu najveće gubitke, nemački su najstrpljiviji, skandinavski investitori su spremni da plate veću cenu za akcije od ulagača sa visokom averzijom prema riziku, kao što su, na primer, oni iz istočne Evrope.

Piše: Marina Vučetić

Ako se u praksi često potvrđuje da se veliki novac retko otima oko kulture, novac i kultura ipak nisu dva paralelna univerzuma. Investitori možda ne trče da ulažu u kulturu, ali teško mogu da pobegnu kulturnim uticajima sredine u kojoj su ponikli. Istorija, ali i savremena istraživanja ukazuju da u zemljama sa sličnim ekonomskim okolnostima ne vlada jednoobrazna finansijska logika prilikom donošenja odluka o ulaganjima. Razlike u ponašanju investitora u velikoj meri se podudaraju sa kulturnim razlikama, koje bitno utiču i na glavne odlike nacionalnih finansijskih sistema.

Istorija ovih uticaja otkriva i neke neočekivane srodnosti između društava koja na prvi pogled kulturnološki ništa ne povezuje. Tako je, recimo, finansijski sistem u Nemačkoj tokom 19. i 20. veka imao mnogo više sličnosti s japanskim, nego sa finansijskim sistemima u velikoj Britaniji i SAD. Nemačka i Japan su imali finansijski sistem orijentisan ka bankama, dok su SAD i Velika Britanija bile više orijentisane ka tržištu kapitala, navodi Zoran

Đikanović, profesor Fakulteta za međunarodnu ekonomiju, finansije i biznis u Podgorici u svojoj studiji o odnosu kulture i investicija.

Uticaj moralnog rizika

U japanskom finansijskom sistemu banke su bile glavni izvor finansiranja kompanija, a taj odnos se više zasnivao na poverenju, nego na formalnim ugovorima. Glavni razlozi za to su bili podsticanje zajedništva i kroz sticanje zarade, gradnja reputacije na lojalnosti, kao i činjenica da je stopa neispunjavanja obaveza u Japanu tradicionalno niska jer se rizik od moralne osude doživljava kao jedan od najvećih. U Japanu je retkost da kompanija kasni sa isporukom ili da ne izvršava svoje obaveze jer joj kasne dobavljači.

Odnos banke i zajmoprimca u Japanu postaje još bliži kada je zajmoprimac u problemima zbog strogih propisa o bankrotstvu. U slučaju bankrota sudovi najčešće postupaju veoma strogo, zaposleni i menadžeri gube posao a poverioci najčešće ostaju neizmireni. Zbog

takvog ishoda, kompanije koje su u problemima traže razumevanje i finansijsku pomoć od banaka, objašnjava Đikanović. To je istorijski uticalo i na usmerenje ka organizaciji kompanija u manje celine, kako neprofitabilni deo ne bi doveo u opasnost veći deo preduzeća.

U nemačkoj istoriji mogu se naći mnogi slični procesi koji su uzrokovali nastajanje finansijskog sistema sličnog kao u Japanu. Nizak nivo „moralnog rizika“, stroga procedura bankrota i restrukturiranje u kojem su dominirale banke karateriše i nemački sistem. Ovi razlozi mogu da objasne i zašto se u Nemačkoj preferira državna podrška kartelima i formalno integrisanim koncernima. Takođe, karteli manjih kompanija u Nemačkoj mogu da se posmatraju kao alternativni način postizanja jače tržišne pozicije, koju imaju vertikalno integrisane kompanije u SAD.

Kao i u Japanu, u Nemačkoj je poslovanje pod jakim uticajem velikih banaka, koje daju zajmove, obezbeđuju prodaju hartija od vrednosti i često učestvuju u kontrolisanju i upravljanju kompanija-

ma. Neretko, vlasnici akcija polažu svoje akcije u depozit kod banke i prenose joj pravo na glasanje i zastupanje u upravi kompanije.

Britanski i finansijski sistem u Sjedinjenim Državama se međusobno razlikuju, ali strukturna osnova je veoma slična. Na primer, osnovna poslovna premisa je da banka koja je vlasnik neke firme nije nepristrasna u ocenjivanju kreditnog rizika te firme, odnosno da u takvom odnosu postoji konflikt interesa. Zato je u Sjedinjenim Državama još 1930. donet poseban zakon o razdvajanju vlasničke funkcije i dodele kredita koji je važio do 1990. godine.

Kada je „moralni rizik“ veći, kao što je to slučaj u SAD, onda je povoljnije kupiti dobavljača nego sarađivati sa njim kao sa nezavisnom firmom. Tako nastaju velike vertikalno integrisane korporacije. Ono što razlikuje finansijski sistem u SAD od britanskog je to da se američke kompanije značajno oslanjaju na tržište kapitala kao spoljni izvor finansiranja. Što se tiče načina poslovanja banaka, on se, slično kao u Japanu i Nemačkoj, zasniva na dugogodišnjoj vezi sa kompanijama, ali se daleko veća pažnja pridaje formalnom ugovoru. Tome doprinosi i drugačija filozofija postupaka bankrotstva, gde banke nisu posebno zaštićene, navodi Đikanović.

„Ego“ trgovci i njihova suprotnost

Ponašanje investitora se razlikuje širom sveta. Prema mišljenju koje su naročito razvili ekonomisti skloni neoliberalnom konceptu, na te razlike utiču ekonomsko okruženje i nivo bogatstva. Drugim rečima, ako su ti uslovi slični, onda će se ulagači ponašati isto u različitim krajevima planete.

Međutim, da li je to zaista slučaj? Da li su približno jednaki ekonomski uslovi i bogatstvo presudniji od kulturoloških razlika? Mnoga

istraživanja koja su na tu temu rađena širom sveta pokazuju da to nije tačno. Jedno od najsveobuhvatnijih je globalno istraživanje „Bihevioralne finansije: Psihologija ulaganja“ o strpljenju investitora i njihovoj toleranciji prema riziku. Nalazi pokazuju da anglosaksonski investitori tolerišu najveće gubitke, dok su nemački investitori najstrpljiviji. Prema istom izvoru, investitori iz skandinavskih zemalja, koji su strpljiviji i imaju veću toleranciju prema riziku, spremni su da plate veću cenu za akcije od ulagača sa



visokom averzijom prema riziku, kao što su, na primer, oni iz istočne Evrope.

Slični su rezultati i u pogledu očekivane premije na sopstveni kapital, koja je najniža u anglosaksonskim zemljama kao što su Sjedinjene Američke Države i Velika Britanija, a najveća u regionima u razvoju, kao što su Latinska Amerika i istočna Evropa. To pokazuje da su investitori u anglosaksonskim zemljama spremni da plate više za akcije od ulagača u drugim državama.

Drugi zanimljiv nalaz je da je zamah tržišta u visokoj korelaciji sa stepenom individualizma ispitanih

zemalja. U zemljama u kojima je individualizam izraženiji, postoji više „ego-trgovaca“ u potrazi za brзом dobiti, što dovodi do većih zamaha tržišta, kao na primer u SAD. U zemljama koje odlikuje veće strpljenje, kao što su skandinavske zemlje i Nemačka, preovlađuju trgovci koji više vole da čekaju da zarade veće prinose, nego da odmah unovče manje zarade. To samo pokazuje da ne postoji obrazac za ponašanje investitora koji žive u područjima sa sličnim ekonomskim uslovima.

Tek nemoć pokaže koliko smo slični

Evropski ulagači, na primer, često se odlučuju da delegiraju odluke o svojim ulaganjima finansijskim institucijama, naročito bankama. Nasuprot tome, azijski investitori približnih godina i sličnog bogatstva kao oni u Evropi, ne vole da svoje odluke o ulaganjima prepustaju drugima. Oni banke i finansijske institucije doživljavaju uglavnom samo kao savetodavce.

Naravno, za očekivati je da će se kulturne razlike koje utiču na odluke o investiranju smanjivati uporedo sa sve većom unifikacijom poslovanja usled globalizacije i digitalizacije. Ipak, ne bi trebalo prerano otpisati uticaj kulturološkog nasleđa koje je daleko starije od savremenih kretanja.

Uostalom, koliko su razlike u kulturi i dalje moćne uprkos globalizaciji, pokazalo je i dosadašnje iskustvo u borbi protiv korona virusa. Kulturološko nasleđe koje određuje najvažnije društvene vrednosti i način ponašanja, itekako je uticalo na različite reakcije vlasti u donošenju mera za borbu protiv širenja zaraze, ali dobrim delom i na reakcije većine građana. To što sada, sa širenjem pandemije, porastom obolelih, a posebno umrlih te mere postaju sve istovetnije, samo je dokaz koliko sve razlike padaju u vodu i koliko smo ustvari slični kada se osetimo nemoćnim. ●

MANIFEST „POTROŠAČKIH TERORISTA“ ZA RUŠENJE KAPITALIZMA

Kupujte sad, bunite se posle!

Ovih dana na internetu je ponovo aktuelan manifest koji je grupa „Dekadentna akcija“ napisala deset godina pre izbijanja svetske finansijske krize i više od dve decenije pre izbijanja pandemije koronavirusa. Reč je o satiričnom dokumentu koji uz veliku dozu crnog humora poručuje da moderno potrošačko društvo neće uništiti nijedna ekstremna politička grupa, već nezajažljiva pohlepa i „potrošački terorizam“.

Priredila: Bojana Maričić

Dekadentna akcija“ je bila lažna „potrošačka teroristička grupa“, aktivna krajem devedesetih godina u Velikoj Britaniji. Postali su jako popularni u medijima zbog toga što su se podjednako izrugivali zagovornicima neoliberalnog kapitalizma ali i salonskim levičarima, anarhistima, „osvešćenim“ ekolozima i sličnima koji su javno pozivali na rušenje kapitalizma, ne odričući se privatno sopstvene udobnosti a neretko i visokih honorara za svoj humanizam. I pored velike medijske pažnje, nikada se nije saznalo ko ustvari stoji iza ove grupe, da li je to samo jedna osoba ili više njih.

U javnosti, su naime, bili prisutni jedino preko svojih tekstova i knjiga, a najpoznatiji je sarkastični dokument pod nazivom „Manifest Dekadentne akcije“. U njemu se podsmešljivo pozivaju građani na „potrošački terorizam“, odnosno besomučnu kupovinu iznad sop-

stvenih mogućnosti koja će neminovno dovesti do sloma finansijskog sistema i rušenja kapitalizma.

Manifest je objavljen 1997. godine, više od deset godina pre izbijanja svetske finansijske krize, kada je postao ponovo aktuelan i citiran na portalima širom sveta. Zanimljivo je da je ovaj dokument preživeo u internetskoj prašumi do današnjeg dana, iako se njegovim tvorcima odavno izgubio trag. Danas se pod nazivom „Dekadentna akcija“ na društvenim mrežama reklamira proizvođač unikatnih odevnih predmeta sa levičarskim porukama. Međutim, sa izbijanjem pandemije korona virusa i pokretanjem rasprava da li je ona pokazala da je svet u kojem živimo bolesniji od same zaraze, ponovo se aktuelizovao i manifest nakadašnjih „potrošačkih gerilaca“.

Ovo su kratki izvodi iz njihovog „programa“ i uputstva kako postaviti „potrošački terorista“.

Srušite kapitalizam kapitalističkim zakonitostima

Ko želi da bude milioner? Mi želimo. Priznajte, kad pričamo o lovi, povelika količina keša obogatila bi vam živote, zar ne? Subkultura je puna ljudi koji na sav glas pričaju kako su novac i potrošačka svest užasni, ali bi i te kako voleli nova kola, kuću, računar... Možda bi i samo novi kaput ili par zimskih cipela poboljšali stvari. Sve je to stvar percepcije, na kraju krajeva, nije proizvod taj koji ne valja, nego je to lanac raspodele, odnosno kapitalizam.

„Dekadentna akcija“ nudi novu i jedinstvenu strategiju za svrgavanje kapitalizma bez mračnog vegetarijanskog prizvuka krivice koji okružuje ekstremno levičarske i anarhističke grupacije. „Dekadentna akcija“ nudi plan zasnovan na zakonima koji podupiru sam kapitalizam, a to je jednostavno pitanje ponude i potražnje. Upravo je to jednačina koja će oblikovati „tržište“, a time i cenu robe u prodavnicama. Jedan od aspekata ove veze jeste pravilo – što je veća tražnja, to je i cena veća. To je posledica ekonomskog pravila koje tvrdi da je vrednost koja se pripisuje robi zasnovana na oskudici izvora. To se najjednostavnije može videti na primeru vrednih ruda i metala, kao što su dijamant i zlato. Plaćate visoku cenu jer su izvori ograničeni, a potražnja visoka.

Dakle, plan je sledeći: ohrabrujemo ljude da troše što je moguće više, posebno na luksuznu robu. To ima dvostruki učinak. Tera ljude da žive daleko iznad svojih mogućnosti i iznad ekonomskih okolnosti u društvu. Naposljetku, zašto ne biste jeli u najskupljim restoranima u gradu? Drugo, upravo besomučnom kupovinom i potrošnjom možemo uticati na inflaciju.

Zato izađite na ulice, nabavite kreditne kartice, barem dve-tri,



i proširite ludnicu među svojim redovima. Ne brinite se zbog računa, govorimo o kolapsu kapitalističkog sistema koji će podleći pod sopstvenom težinom. Računi će postati beznačajne sitnice kako budemo ulazili u razdoblje hiperinflacije, slično onome u predratnoj Nemačkoj.

Ako vam se sviđa ideja da postanete potrošački terorista, pretplatite se na primerak našeg visoko cenjenog časopisa „Decadent“. I vi možete da doprinesete trenutnoj smrti kapitalizma.

Manifest Dekadentne akcije

Dekadentnu akciju čine muškarac i žena koji sede zajedno u preskupom kafiću u trendu, s novcem u džepovima i pohlepom u mislima. Dekadentna akcija je organizacija anarhističke gerile čiji je glavni cilj da se uništi kapitalistički sistem posredstvom opuštenih kampanje za dobar život i preterano trošenje. Svoje ciljeve nameravamo da postignemo tako što ćemo prisiliti kapitalizam da uništi sebe samog. Ako ignorišemo kapitalizam i njegove vrednosti, on neće nestati. No, tovi-

ga dovoljno dugo, i ubrzo će se rasprsnuti.

Da bismo razvili svoje ideje, koristimo se jednostavnim ekonomskim zakonima ponude i potražnje i njihovom urođenom vezom s inflacijom. Država mora da kontroliše te faktore da bi se ekonomija uspešno razvijala; ako se masovno pokrene iracionalna potrošnja na prividno luksuzne proizvode, vlada neće biti sposobna da kontroliše situaciju. To će dovesti do hiperinflacije i opšteg društvenog nereda, zatim do kolapsa monetarnog sistema, te raspada državnih aparata.

Prema tome, kako je moguće uključiti se u zaveru svrgavanja kapitalizma bez prevelikog truda ili prljanja sopstvenih ruku? Odgovor glasi: trošite, trošite, trošite! Nabavite novac, trošite ga! Slede saveti koji će vam pomoći da postanete istinski dekadentna osoba i da uništite monetarni sistem dok lenstvujete i zabavljate se.

Gerilske metode

1. Ušteđevina je za gubitnike, kad monetarni sistem propadne, nešto novca koji imate u banci biće potpuno bezvredan. Podignite

ga s računa i potrošite ogromnu sumu na večernji izlazak. Preporučujemo neki vrhunski hotel ili jednostavno izaberite najbolji restoran u blizini i naručite najskuplji šampanjac.

2. Kupovina je zabavna i nikad ne možete imati previše skupocene odeće. Kupite haljinu za kojom toliko žudite. Kupujte samo poznate marke, koje koštaju mnogo više nego što stvarno vrede. Ekskluzivna odeća pomoći će vam da se dokopate svih pravih (i krivih) mesta, te da uverite ostale u vaše lažno bogatstvo.

3. Vladine subvencije uvek su odličan način finansiranja opsesivne kupovine. One se pojavljuju u nekoliko oblika: pomoć nezaposlenima, krediti za započinjanje posla, učenjivanja i podmićivanja, sve je to poklonjen novac. Isprobajte koliko dugo će trajati pomoć koju primete za nezaposlenost na nekom preskupom mestu.

4. Nikad ne jedite čokoladu koja sadrži manje od šezdeset posto kakaa. Držite do sebe, jedite samo najskuplju ali vrhunsku čokoladu.

5. Krediti su prijatelji dekadencije. To je slobodan novac za trošenje, podlozan inflaciji. Kreditne kartice, vaše ili tuđe, najbolje su rešenje. Možete ih nabaviti u svakoj većoj banci, samo morate da ih uverite da ste sposobni da vratite novac, ništa strašno. Kad se monetarni sistem uruši, vaš će račun jednostavno nestati. Uvek posedujte nekoliko različitih kartica.

6. Kupovina novcem koji nemate je osnova našeg plana. Ugledajte nešto, sviđi vam se, i – vaše je. Nikad ne posustajte pred lažnom preprekom „ja to ne mogu da priuštiti“. Ne prihvatajte negativan odgovor.

7. Prosledite poruku dekadencije drugima kad god možete. Preporučujemo da štancujete propagandne slogane na novčanicama. Na primer: „Trošite, trošite, trošite!“ Ili: „Kupujte sad, bunite se posle!“ ●



VELIKI STRAH OD KNJIGA

Znanje zaraženo neznanjem

Uporedo sa drugom fazom industrijske revolucije u ekonomski najnaprednijim zemljama zavladao je ogroman strah da knjige iz javnih biblioteka prenose smrtonosne zaraze. Lavinu je pokrenuo jedan američki bibliotekar, a kada je uprkos negiranjima lekara da je tako nešto moguće histerija dostigla vrhunac početkom prošlog veka, u SAD i Velikoj Britaniji vlasti su donele posebne propise koji su mnogim knjigama „došli glave“. Mere su uključivale i spaljivanje knjiga, a rasprave o tome da li su knjige potencijalne ubice konačno su potpuno utihnule tek pedesetih godina prošlog veka.

Piše: Zorica Žarković

Ako se tvrdi da nema glupih pitanja, to ne znači da nema glupih odgovora. Jedan od glupljih u istoriji čovečanstva pokrenuo je masovnu paniku od zaraze u drugoj polovini 19. veka, poznatu kao „Veliki strah od knjiga“. Verovalo se da knjige iz javnih biblioteka među svojim koricama nose smrtonosne klice, a prvi koji je zakotrljao tu lavinu bio je – jedan američki bibliotekar.

Sve je počelo tako što je bibliotekar V.F. Pul iz Čikaga zaredao po lekarima kako bi dobio odgovor na pitanje jednog člana biblioteke: da li može da se zarazi knjigama koje svakodnevno idu iz ruke u ruku? Pul je konsultovao dvadesetak lekara i potom napisao izveštaj 1879. godine koji je vrlo brzo dospao u javnost. U tom izveštaju nije izneo nijedan dokaz da su knjige potencijalni prenosioci zaraze, ali je sugerisao kako lekari ne poriču da je to moguće u izuzetnim okolnostima, pa čak da mu je jedan od njih rekao „da je čuo da se tako nešto desilo valjda u Londonu“.

U to vreme, bolesti poput tuberkuloze, velikih boginja i šarlaha su uzrokovalе veliku smrtnost, posebno u gusto naseljenim gradovima, pa nije trebalo mnogo da se već prisutni strahovi dodatno razmnože utabanim stazama „rekla-kazala“. Kako to inače biva u primeni tog najstarijeg „komunikacionog alata“, što su se glasine više širile to su bivale smrtonosnije. Uskoro je javnost baratala „proveranim činjenicama“, poput onih da čim se knjiga otvori klice ubice kreću u frontalni napad – dovoljno je udahnuti prašinu sa stranica kako bi se prenela zaraza. Ko je baš rešio da čita, rizikovao je da oboli i od raka, ako se neko sa malignim oboljenjem iskašljao nad knjigom.

Knjige zaraženih prosledi – bolnicama!

Kada se Pulov izveštaj tek pojavio, štampa je za živo čudo u početku reagovala sa priličnom dozom opreza. Većina novinara je u svojim tekstovima zaključivala da sa polica javnih

biblioteka ne vreba opasnost, jer je verovatnoća da se klice prenesu preko knjiga izuzetno mala. Ali kada je postalo jasno da sa takvim stavom tiraži ozbiljno posrću pred konkurencijom „građana reportera“, urednici su „promenili ploču“.

Iste novine koje su do juče pozivale na zdrav razum, sada su bile pune vesti kao što je ona da su se svi članovi gradske biblioteke u Ohaju zarazili jer nije dezinfikovana knjiga koju je čitao jedan oboleli. Novinari su se obrušili i na lekare, optužujući ih da sede skrštenih ruku dok se „knjiška pošast“ nezadrživo širi.

Histerija je kulminirala krajem 19. veka, najviše u SAD i Velikoj Britaniji, gde se čak umešala i država. Vlasti u Americi su naložile da sve knjige u bibliotekama moraju da se sterilišu posle svake upotrebe, iako se pokazalo da su hemikalije korišćene u tu svrhu – rastvor sa formalinom – štetne po hartiju. U Velikoj Britaniji su za te namene korišćena isparenja fenola, a biblioteka u Bredfordu je pokazala dodatnu inicijativu, sačinivši spisak ko je sve u gradu oboleo od velikih boginja, pa nisu primali nazad knjige od njih nego su ih prosledjivali – bolnicama!

Naravno da nije nedostajalo onih koji su državu optužili za „mlaka rešenja“ i predlagali oštrije propise, kao članovi bibliotekarskog kluba iz Masačusetsa koji su zahtevali od nadležnih da se „sumnjive“ knjige odmah spale i time širenje zaraza saseče u korenu. Na ovakve predloge je Henri Liman, lekar iz Čikaga podsmešljivo odgovorio kako bi najbolje bilo da se uposli dodatnih 15.000 sanitarnih inspektora koji će zapečatiti sve kuće u kojima ima bolesnih, da se obezbede stakleni kavezi za prevoz dece do škole i sterilise sva pošta u SAD. Javnost, međutim, ne samo da nije pokazala razumevanje za Limanov humor, već je i njega i malobrojne istomišljenike proterala u svojevrzni intelektualni karantin.

Tako je došlo do istorijskog apsurd da su industrijske velesile zakoračile u 20. vek sa još oštrijim propisima

za segregaciju znanja sadržanog u knjigama. Velika Britanija, koja je u svom zakonu o javnom zdravlju done- to još 1857. već imala odredbe kako oboleli od zaraznih bolesti moraju da se ponašaju, dopunila je ovaj zakon 1907. zabranama koje su se odnosile na upotrebu knjiga. Sada je bolesni- cima koji su mogli da zaraze druge, osim obaveze da o svom stanju oba- veste vlasnike prodavnica, apoteka, kafea i drugih objekata u koje uđu, te da dezinfikuju posteljinu i druge stvari pre nego što ih ustupe drugima, zakonom naređeno da ne smeju da pozajmljuju knjige iz biblioteka.

Nove odredbe su propisivale i da ukoliko član biblioteke koji je već po- zajmio knjige u međuvremenu oboli od neke zarazne bolesti, posebna komisija određuje da li će te knjige biti dezinfikovane i vraćene u upotrebu ili će biti spaljene. Kako biblioteke ne bi trpele gubitke, za sve naslove koji su bili uništeni dobijale su novčanu nadoknadu.

U drugim evropskim zemljama re- gulatori se nisu baš do te mere unosili u ovu problematiku, ali je sačuvana studija iz Nemačke koja se bavila tim problemom, dok su u Francuskoj ra- dili na pronalaženju najbolje mešavi- ne hemikalija za čišćenje hartije. Fran- cuzi su predlagali i preventivne mere od „knjiške zaraze“, poput onih da se na ulazima biblioteka postave čini- je s vodom za pranje ruku, da se podovi i police redovno brišu hemijskim sred- stvima za uništavanje klica, kao i da se naprave posebni ovlaživači za sve one koji su imali lošu naviku da ližu prst kada okreću stranice knjige.

Panika je virus kome nema leka

Panika je počela da jenjava oko 1910. godine, jer je sve više lekara iznosilo u javnost rezultate istraži- vanja koji su dokazivali da u vreme epidemija nije bilo više obolelih među zaposlenima u bibliotekama, ili među članovima biblioteka. Podršku su da- vali i univerzitetski stručnjaci, pa su, recimo, britanski profesor medicine

Henri R. Kenvud i njegov američki ko- lega Volter Braun objavljivali detaljne rezultate oglada vezanih za tuberku- lozu i šarlah, koji su nedvosmisleno potvrđivali da se ove bolesti ne mogu preneti preko knjiga. Dodatno, lekari su počeli da potenciraju i pitanja za- što bi korišćenje knjiga bilo opasnije od upotrebe papirnog novca, za koji je dokazano da sadrži razne štetne mikroorganizme ali ne u količinama koje mogu da ugroze ljudsko zdravlje.

Ipak, i dalje su se oglašavali „struč- njaci“ koji nisu odustajali od upozo- renja da su knjige opasne po život i što je neverovatno – opet su pred- njačili zaposleni u bibliotekama! Po spremnosti da dezavuiše medicinske „neznalice“ istakao se šef Odeljenja za javna dokumenta Slobodne biblioteke Filadelfije Viljam R. Rejnik, koji po stru- ci nije bio entomolog, ali mu to nije smetalo da napiše studiju o insektima kao prenosiocima zaraze, sa posebnim osvrtom na one koji obitavaju po knjigama. Svoj rad je objavio u „Ame- ričkom časopisu za farmaciju“ 1912. godine, detaljno opisujući navike kuć- nih muva, paukova i drugih insekata, kako one utiču na širenje zaraza i koje sve bolesti insekti prenose ljudima preko knjiga – od obične prehlade, do gonoreje i raka.

U prilog svojim tvrdnjama naveo je slučaj prevodioca koji je, prema njegovim rečima, preminuo od tro- vanja samo zato što je rukom, kojom je pre toga držao stari zaraženi turski rukopis, dodirnuo otvorenu ranicu na licu. Kome to nije bilo dovoljno kao naučni dokaz, mogao je da pročit u istoj studiji da je čak 40 morskih pra- sića uginulo pošto su došli u dodir sa prljavim, zaraženim papirom iz knjiga.

Rasprave o tome da li su knjige potencijalne ubice konačno su pot- puno utihnule tek pedesetih godina prošlog veka. Ako ovaj podatak zvuči neverovatno za naše doba naučne i tehnološke „prosvećenosti“, dovoljno je pogledati kakve sve „proverene in- formacije“ kolaju o korona virusu pa da bude jasno do koje mere je lako za- raziti se neznanjem i da je panika virus kome očigledno nema leka. ●



Šta će Vas izdvojiti od ostalih? Šta će Vas učiniti uspešnijim?
Šta će Vam pomoći da budete korak ispred?

Jedna dobra navika...

 **ekapija**
Dnevna navika uspešnih
www.ekapija.com

poslovi  **infostud.com**

TRID
DESIGN STUDIO

**Web design
& Hosting**

NEOGRANIČEN HOSTING PAKET NA GODINU DANA!

**www.studiotrid.net
011/408-81-37**

Sigurnost naših klijenata i zaposlenih je naš prioritet!



Preduzeli smo sve neophodne mere da
zaštitimo zdravlje svojih klijenata i zaposlenih
i utičemo na **sprečavanje daljeg širenja** korona virusa Covid-19.

Da biste izbegli izlazak iz kuće, usluge i saveti
Generali Osiguranja Srbija su vam na raspolaganju
online ili telefonski.

Online i
telefonska
prijava
odštetnog
zahteva

Informacije
o polisi
osiguranja

Informacije
o statusu
odštetnog
zahteva

Obnova
osiguranja

Kupovina
osiguranja

Lični savetnici
za osiguranje

Usluge Medic
Call Centra
za klijente
zdravstvenog
osiguranja

Detaljne informacije naći ćete na **www.generali.rs**

Pozovite Kontakt centar:
0800 222 555 (besplatan poziv), 011 222 0 555

Pratite nas



Budite bezbedni, ostanite kod kuće.

#imašdobarrazlog



SOFTVER NA JEDINOM VESTU